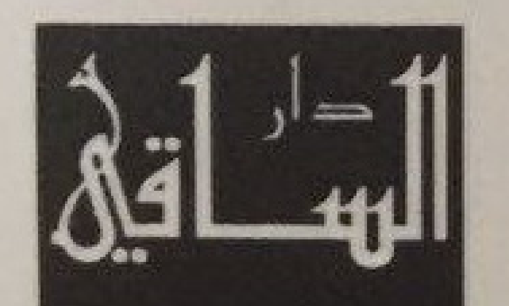
كيفما فكرت... فكر العكس

بول آردن



هذا الكتاب يشرح فوائد
القرارات الخاطئة.

يبيّن كيف أن المجازفة
هي أمانك في الحياة.

ولماذا اللاعقلانية
أفضل من العقلانية.

فالسرّ في امتلاك الثقة
لرمي النّرد.

هنا طريقة خاطئة للتفكير،
لكنها الطريق الصحيحة إلى الفوز.

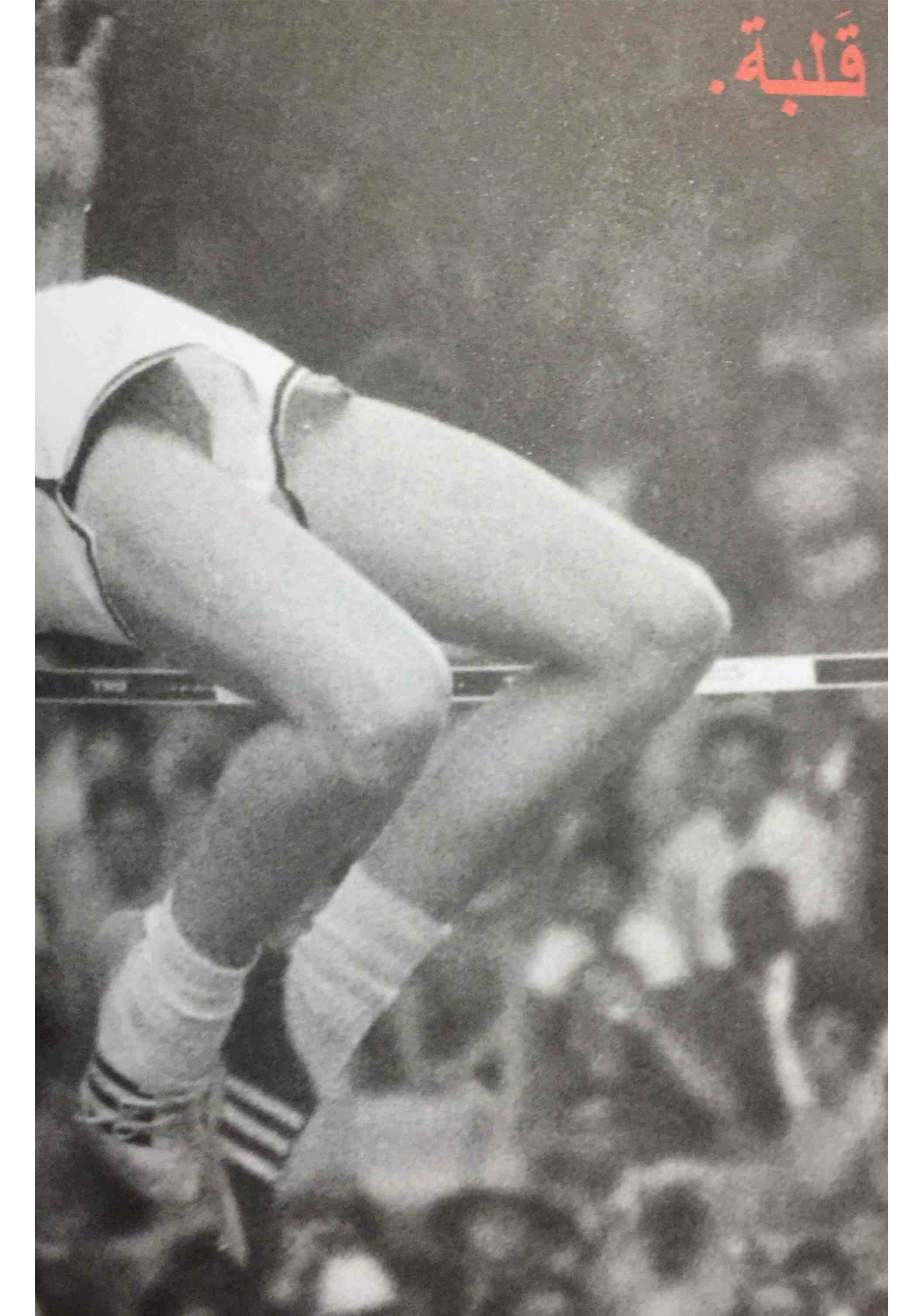
فلنبدأ بالخطوة الأولى

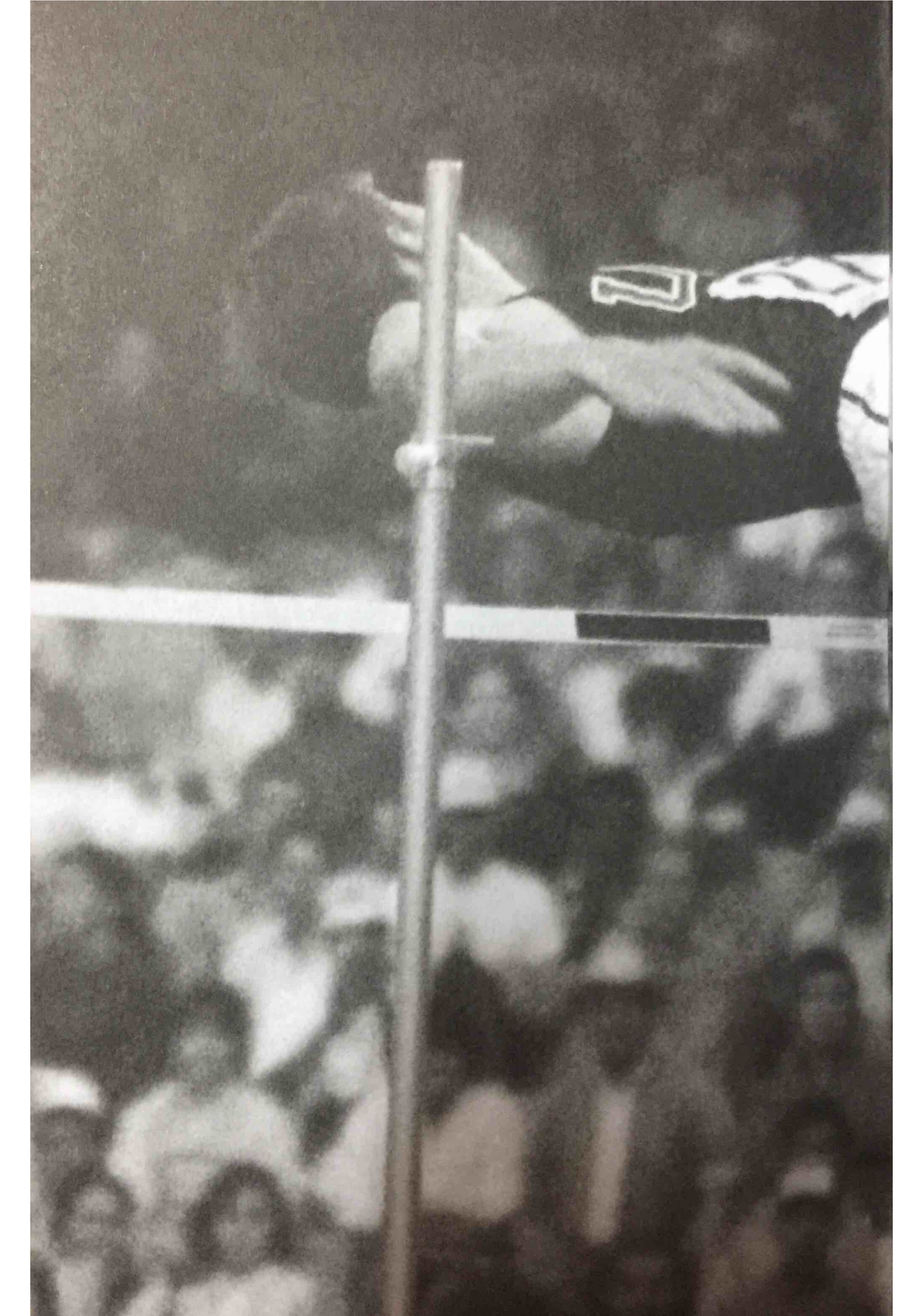
ونتخذ بعض

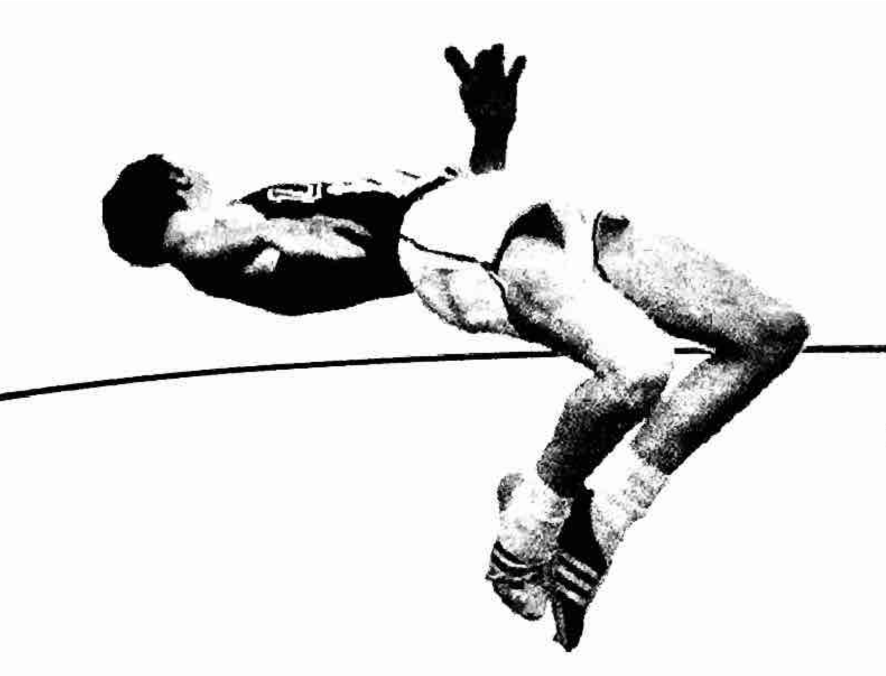
على الطريق الصحيح،

القرارات الخاطئة.




قَلبة.





2,24 م الرقم القياسي الأولمبي للقفز العالي
عام 1968

200 سم

العودة إلى المستقبل.

1,72 م الرقم القياسي الأولمبي للقفز العالي
ما قبل 1968

100 سم

قبل الألعاب الأولمبية التي نظمت في المكسيك، اعتاد أبطال القفز العالي الطيران فوق العارضة، جاعلين أجسادهم موازية لها، وسمّيت هذه التقنية «الدحرجة الغربية». لكن ذلك كان على وشك أن يتغيّر.

قارَبَ رياضي غير معروف العارضة المنصوبة على ارتفاع قياسي، هو 2,24 م، بطريقة مغايرة تماماً. انطلق، وبدل أن ينحني بصدره في اتجاه العارضة، أولاها ظهره.

رفع ساقيه وانقلب فوق العارضة التي وضعها خلفه.

كان اسمه ديك فوسبيري، وعُرف أسلوبه في القفز بـ«قَلبة فوسبيري» التي ما زالت تستخدم حتى اليوم.

قفز أعلى من أي رجل قبله، لأنه فكّر بعكس كل من سبقوه.

هذا المثال ليس تقنياً فحسب، إلا أن تقنية التفكير هنا، أضحت تقنية للقفز، فحوّلت القَلبة إلى نجاح.

تصوير الأزهار.

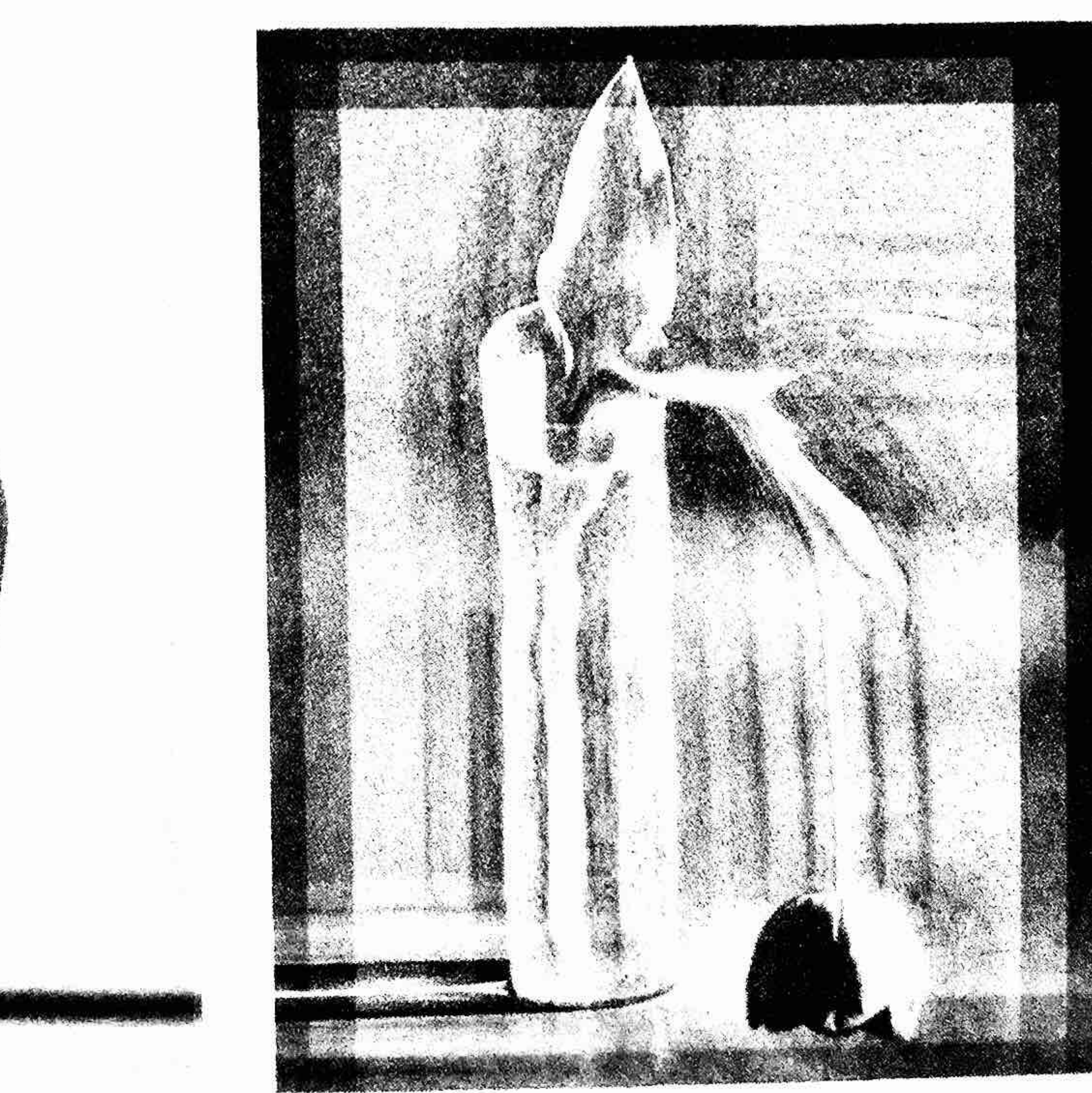
أولاً، سنختار العيّنة المثالية، ثم ننسّقها بعناية، نغمرها بإضاءة تبرز جمالها، ونرشّ بعض الندى.

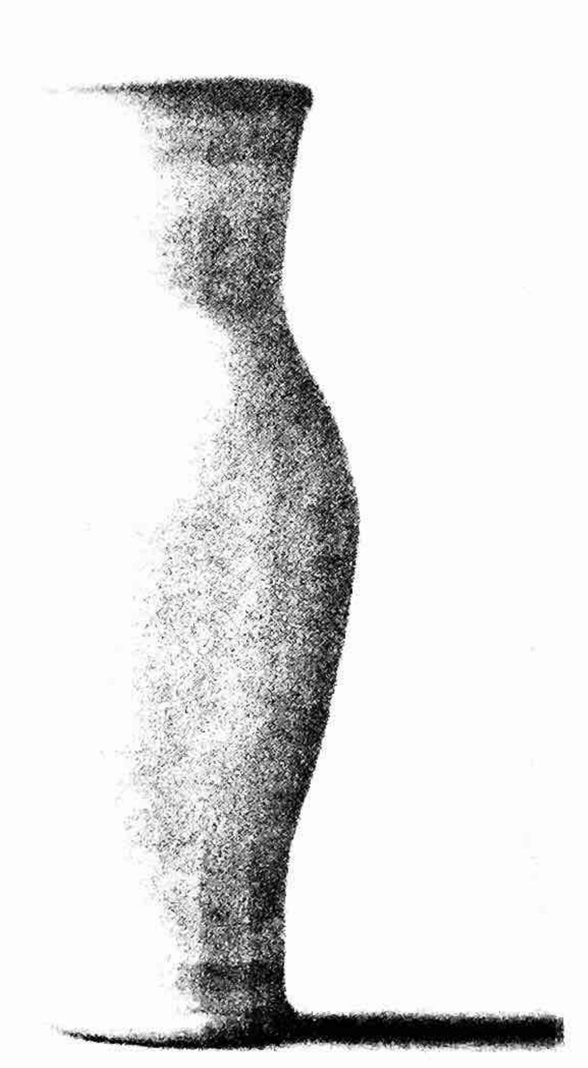
الأرجح أنها ستبدو جميلة، لكن إلى حدٍّ معيّن، إذ سبق لنا جميعاً أن رأينا آلاف الصور لأزهار جميلة.

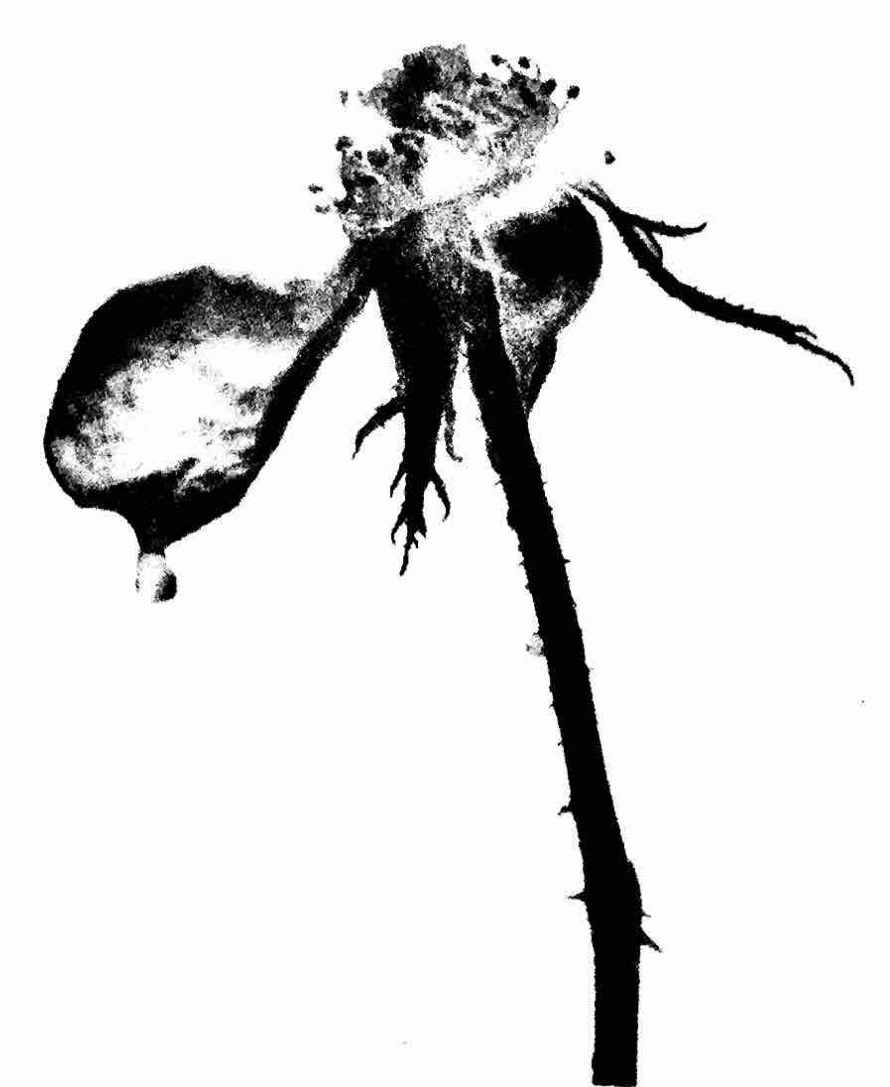
فكيف إذاً نصنع صورة لا تنسى؟

في ثلاثينيات القرن العشرين، صوّر أندريه كيرتيز زنبقة ذابلة. يكفي أن تقع عيناك عليها مرة، ليستحيل عليك نسيانها.

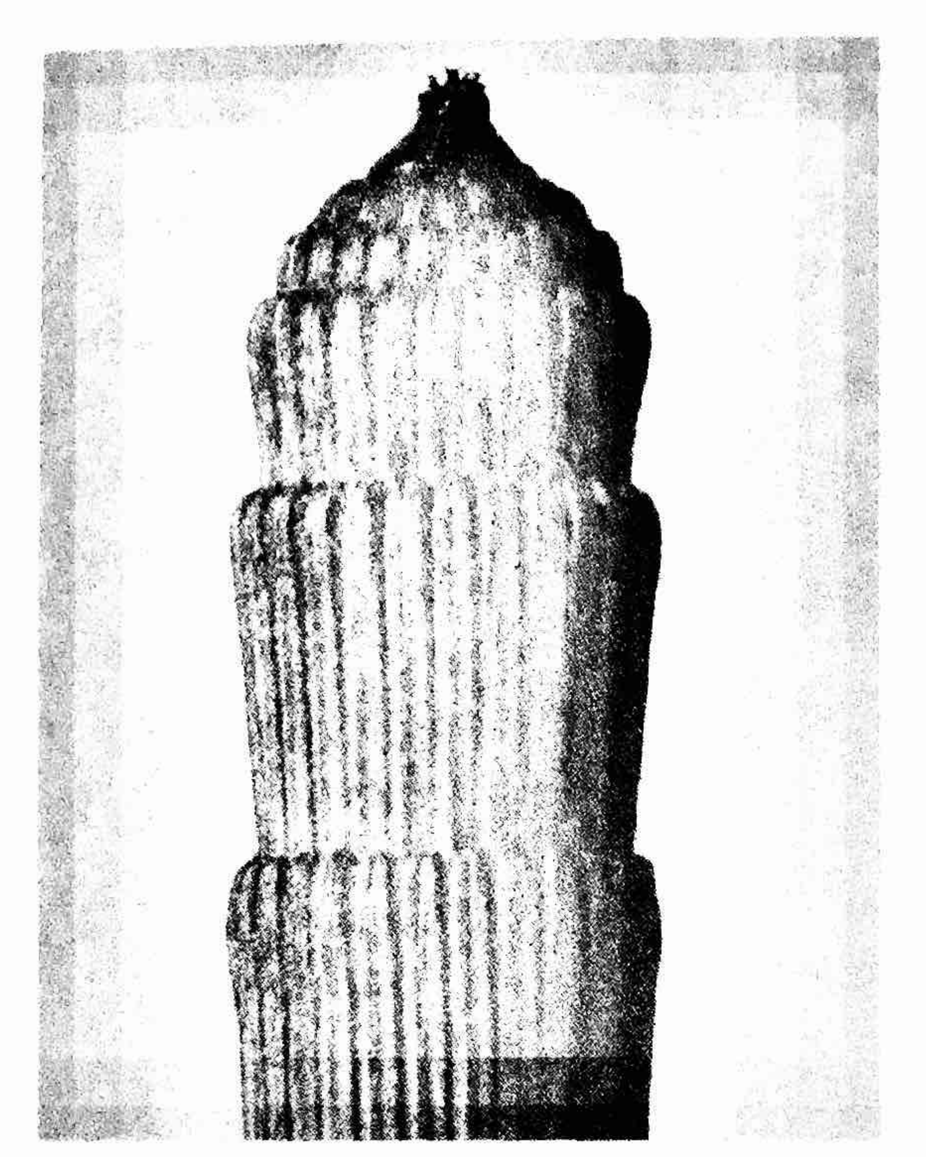
في صورة لإعلان خاص به، اختار المصوّر الفوتوغرافي أدريان فلاورز الإناء، لا الأزهار.





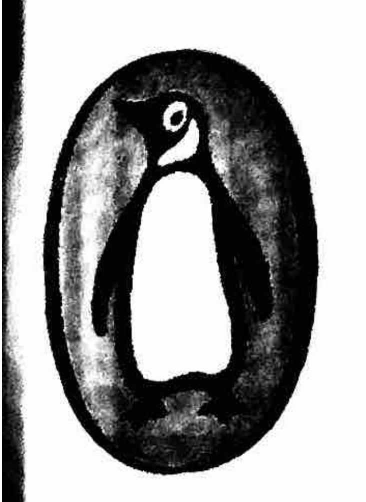


وهكذا فعلها إيرفينغ بين. بدل تصوير زهرة نضرة مثالية، التقط صورة مثالية لزهرة ميتة.



قبل ثمانين سنة، التقط المصوّر العلمي كارل بلوسفيلدت صوراً مذهلة، غالباً ما حيّر موضوعها كل من رآها. هذه الصورة تبدو لناطحة سحاب أكثر منها لنبتة.

كلّهم غالَطَ المهمة التي كُلّفوا بها، وكلّهم قدّم حلولاً جميلةٍ للمعضلة.



لن تطير.



كتّاب ماهرون، تصميم جيد، وقيمة محفوظة، بستّة بنسات.

بديهي.

لكن ليس في عام 1943.

قال باعة الكتب لدار «بينغوين» للنشر: «إذا كنا لا نحقق الربح من بيع الكتب بسبعة شلنات وستة بنسات، فكيف سنربح من سعر ستة بنسات؟»

ظنّ الكتّاب أنهم سيخسرون حقوقهم.



لن يوافق الناشرون على بيع كتبهم بنسخ ذات أغلفة ورقية.

وحدها مكتبة «وولوورث»، التي لم تبع في الأصل شيئاً بأكثر من ستة بنسات، تعاونت.

بدت المغامرة التجارية محكومة بالفشل.

آلن لاين، مؤسس دار «بينغوين»، فكّر بالعكس.

والبقية تاريخ معروف!

صائب لأنه ببساطة... رنانّ.

في عام 1881، ترك جورج إيستمان، الساعي البسيط آنذاك، وظيفة آمنة في مصرف محلي، لإنشاء شركة للتصوير الفوتوغرافي.

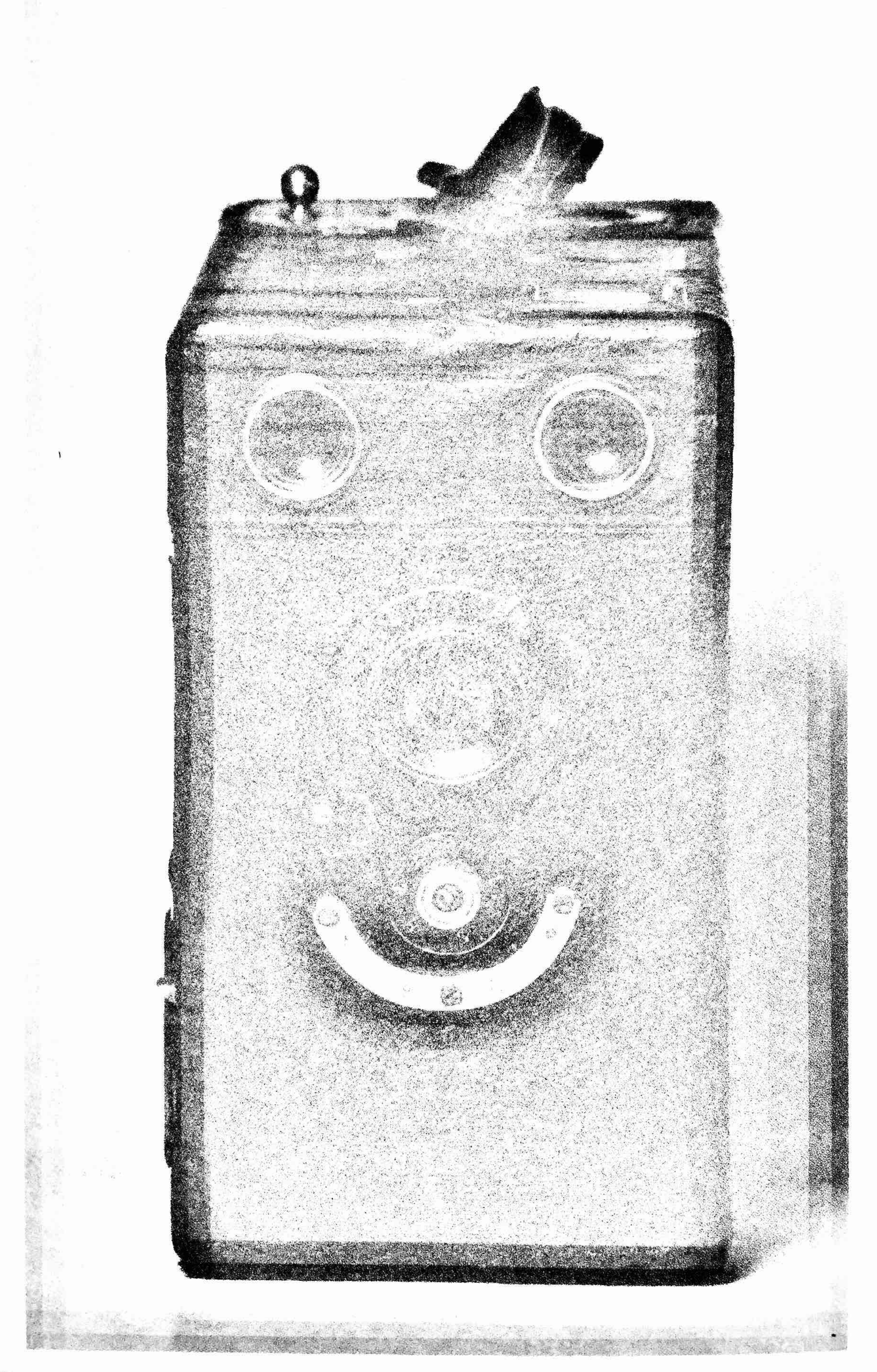
وهنا الجزء المثير للاهتمام:

بعد سبع سنوات، غيّر اسم شركته إلى «كوداك»، وكان اختياراً ناشزاً، وبلا معنى، ففي تلك الأيام ما كان أحد ينتقي أسماءً عشوائية لمنتجات جدّية.

اختار إيستمان هذا الاسم لأنه قصير، ولا يحتمل إساءة اللفظ، كما أنه لا يمكن أن يقترن بأي شيء آخر.

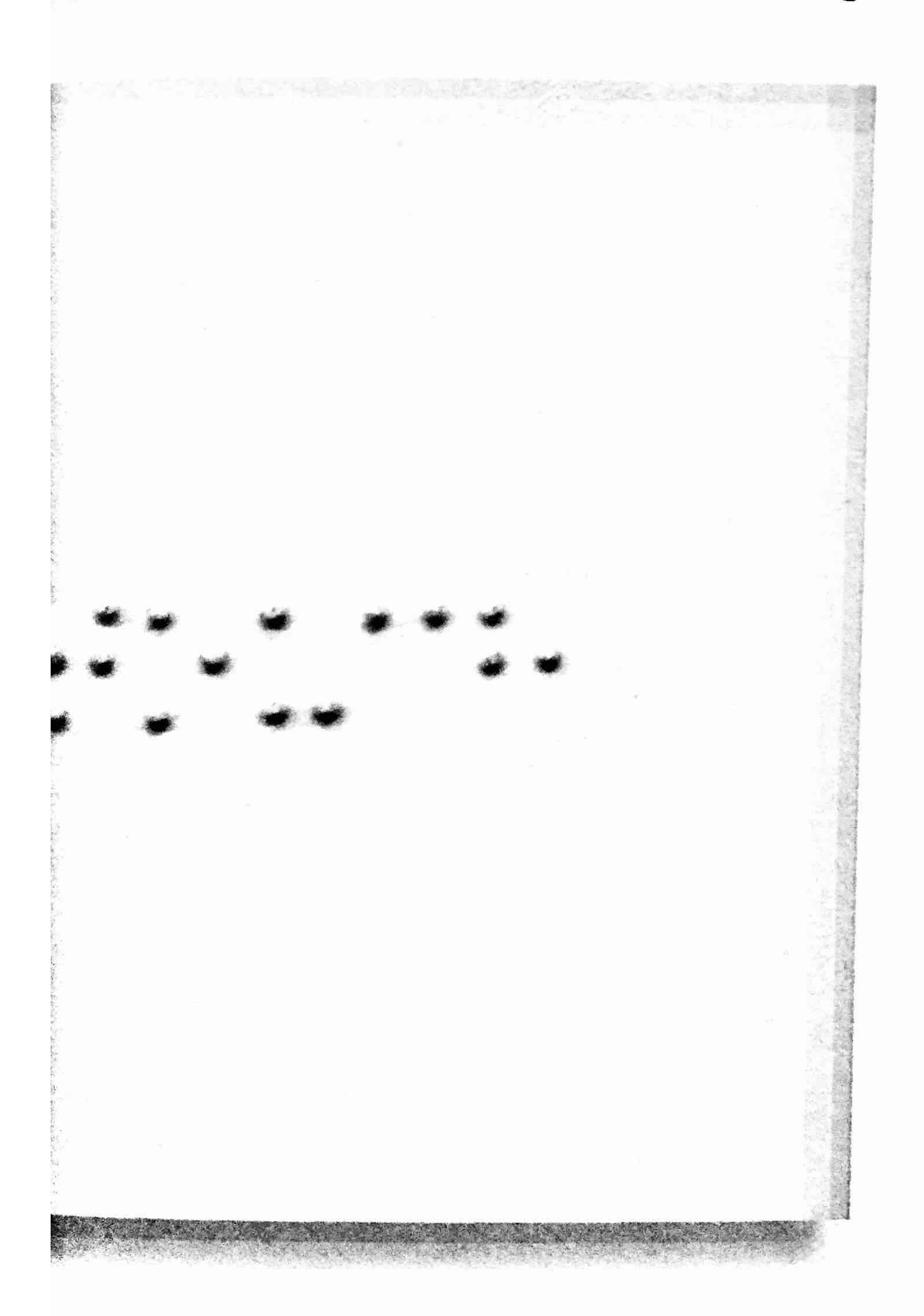
حتى اليوم، لا تفكّر الشركات بهذه الطريقة.

وحدهم المبادرون يفعلون.



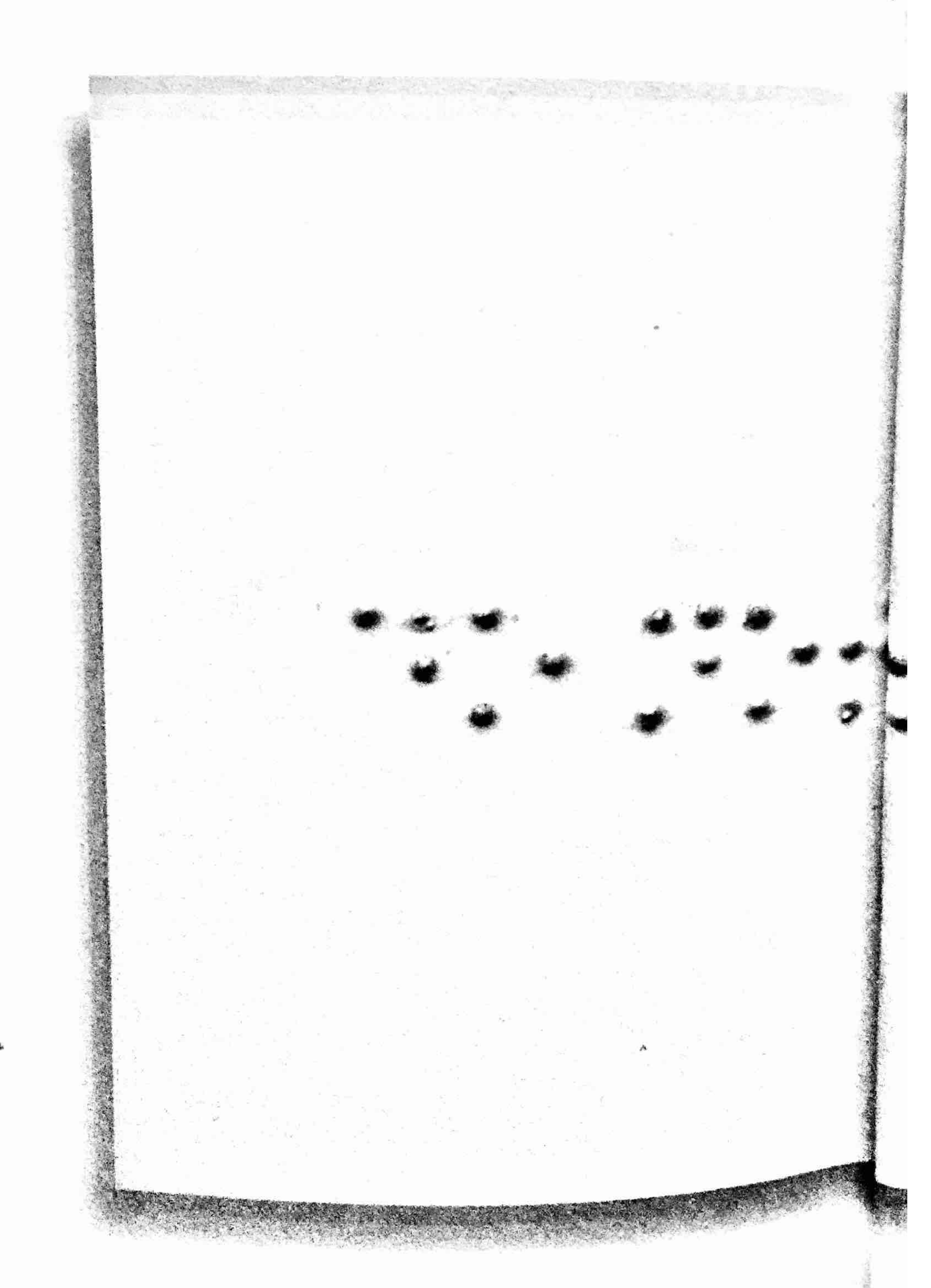
هذه لوحة تتصدّرها نقوش نافرة على

«ممنوع اللمس»، غير أن الطريقة الوحيدة لمعرفة ذلك هي



ممنوع اللمس.

طريقة «برايل». العبارة بالـ«برايل» تقول:
بلمسها. مفارقة أخاذة، ونموذج رائع على التفكير بالعكس.



عُلُوّ اللاموضة.

الأشخاص الذين يبدعون أعمالاً يحاكيها المولعون بمجاراة الموضة، يعاكسون كل ما هو دارج.

يبتكرون مُضادّات الموضة، أشياء من خارج الزمن، خاطئة.

الأفكار الأصيلة تصدر عن الأصيلين، الأشخاص الذين يعرفون، بالغريزة أو بالبصيرة، قيمة الاختلاف، ويدركون أن البقاء في مساحة المألوف خطر.

في أوائل السبعينيات، افتتح الشريكان فيفيان ويستوود ومالكولم ماكلارن متجراً في منطقة لم تكن على الموضة، ساحة القديس كريستوفر القريبة من شارع أوكسفورد في لندن.

كان اسم المتجر «حنين الطين». الثياب المعروضة فيه سبقت عصرها بثلاثين سنة. كان ارتداؤها مستحيلاً، وبالطبع شراؤها أيضاً.

كان المتجر، بلا تجنٍّ، غريباً.

أقفل بسرعة.

هل كان قرارهما غبياً؟ أم مدهشاً؟

لو لم يتمتعا بروح المغامرة والشجاعة الكافية لفعل ذلك، لما أصبحت ويستوود أرقى مصمّمينا، ولما شكّل ماكلارن فرقة «سيكس بيستولز» (التي أطلقت حركة «البانك» في بريطانيا).



الانكشاف المُصيب.

يروى أن بروفيسوراً كان يستحم في نهر شيرويل في أوكسفورد، في مكان يعرف بـ«بارسون بليجر» (متعة بارسون)، حيث اعتاد الناس السباحة عراة.

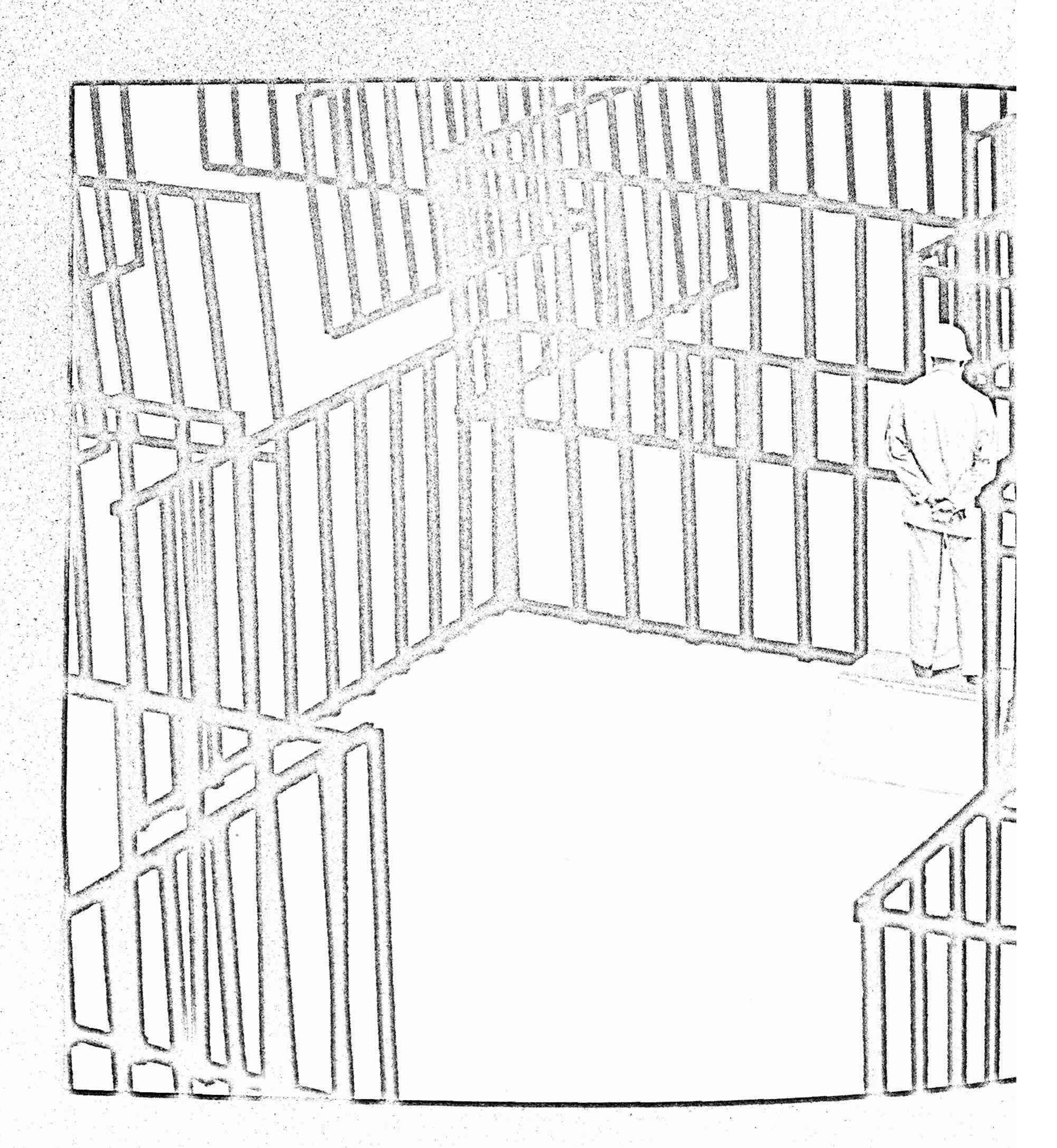
لدى خروج البروفيسور من البركة، كان زورق مليء بالطالبات الجامعيات يشقّ الماء بهدوء. فاستلّ منشفته وغطّى بها وجهه.




عالق

ليس لأنك تتخذ القرارات الخاطئة، بل لأنك تأخذ الصائب منها.

كلنا يحاول الركون إلى قرارات عقلانية، مبنية على الحقائق الظاهرة أمامنا... وكذلك الآخرون جميعاً، وهذه هي المشكلة.





أتمنى تعني: ألن يكون جميلاً لو...

إن كنت دائماً من أصحاب القرار الصائب، القرار الآمن، الذي يتخذه معظم الناس، فستكون حالك من حال البقية.

ستظل تتمنى لو أن الحياة مختلفة.

أريد.

أريد تعني: إن أردتُ أمراً بالقوة الكافية، فسأحصل عليه.

الحصول على ما تريد يعني قرارات أنت في حاجة إلى اتخاذها لتنال ما تريد.

ليست القرارات التي يعتقد من حولك أن عليك اتخاذها.

القرار الآمن مملّ، متوقّع، لا يفضي بك إلى جديد.

القرار غير الآمن يدفعك إلى التفكير، والتجاوب بطريقة لم تفكّر بها من قبل.

وهذه الفكرة تؤدي إلى أفكار أخرى تساعدك في تحقيق ما تريد.

ابدأ بالقرارات السيّئة لتجد نفسك في أمكنة لا يصلها الآخرون إلا في أحلامهم.

تخيّل.

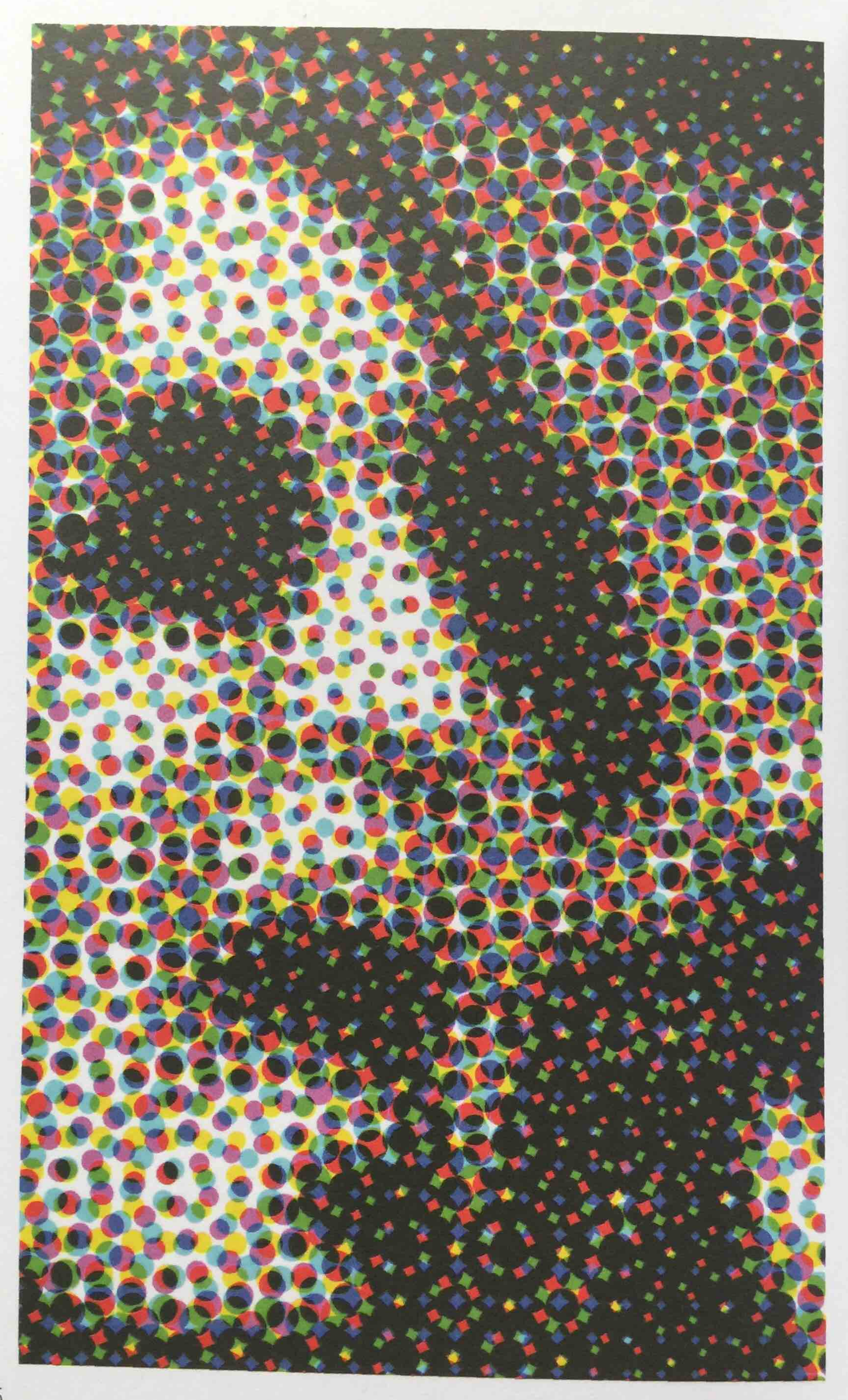
الكل يريد حياة مثيرة، لكن الغالبية تخشى إمساك الثور من قرنيه.

هكذا، يرضون بالطريق الأسهل إلى حياة مثيرة.

يعيشون إثارتهم من خلال الآخرين.

يجاورون متمرّدين مشهورين، فيرشح إليهم بعض السحر. يتخيّلون أنفسهم مثل جول لينون، إرنست همنغواي، جورج بيست، ليام غالاغير، ليني بروس، جانيس جوبلين، داميان هيرست، آندي وارهول، الخ.

لكن الفرق أن هؤلاء الأشخاص، حينما يتعيّن عليهم اتخاذ قرارات، فإنهم يذهبون إلى الجامح منها، من دون أن يكونوا متيقنين من النتيجة، لكنهم يعلمون أن القرارات الآمنة حافلة بالأخطار.



الأفضل أن تندم على ما فعلت من أن تندم على ما لم تفعل.

كثيرون تيبلغون الأربعين من العمر، فيدركون أن الحياة فاتتهم.

في حالات عديدة، يكون كل شيء في صفّهم، سوى أنهم يخفقون في التقاط القفاز حينما يُرمى في اتجاههم.

لن يقطع أحد ذراعك اليمنى، أو يسلبك دراجتك النارية، أو يسجنك، إن فشلت.

كان لي صديق، لوالده ارتباطات بالجيش الجمهوري الإيرلندي، ووجد نفسه ذات يوم في محنة، فقصد والده طلباً للنصيحة.

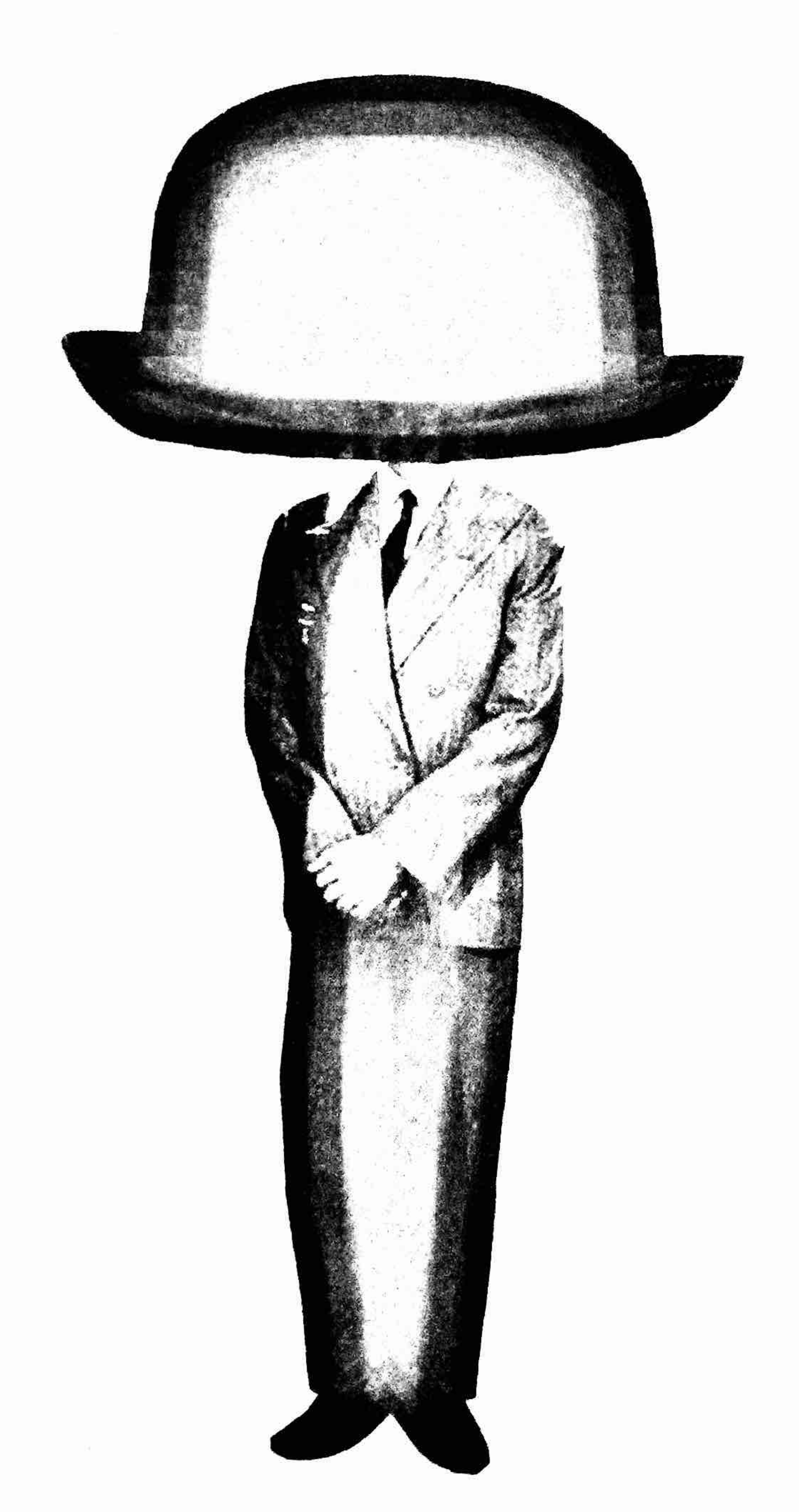
قال: «أبي، أنا في مأزق».

فسأل الأب: «هل سيقتلونك؟»

قال: «آه لا، لا».

فأجابه أبوه: «بنيّ، لا مشكلة لديك».

حتى عندما نختار أن نكون خجولين، ونرضى باللعبة الآمنة، علينا التوقف للحظة لنتخيّل ما يفوتنا.



«يهدف كل رجل إنكليزي إلى أن يبلغ قبره قبل أن يعاني لحظة إحراج». جون كليز





لا تقدر على كلفة بيت الأحلام.

لهذا هو بيت الأحلام.

إذاً، اعثر على طريقة لتمتلكه (وستجد الوسيلة)، أو ارضَ بعدم الرضى.


قرارات
قرارات
قرارات.

كلما نظرت خلفك، رأيت ما تندم عليه.

ستظن أنك اتخذت القرار الخطأ.

أنت مخطئ.

لقد كان قراراً صائباً.

القرارات لبّ الحياة.

1. هل أقتني سيارة عملية أم سريعة؟
2. هل أتسجّل في الجامعة أم أبحث عن وظيفة؟
3. هل أطلب نبيذاً أم بيرة أم ماءً؟

مهما كان قرارك، فقد كان الوحيد الذي في استطاعتك.

وإلا لكنت اتخذت سواه.

كل ما نفعله نختاره.

فعلامَ نندم؟

أنت الشخص الذي تختار أن تكونه. ✓

المادة الخام.

هذا الرجل يجعل من جسده أي شيء يريده.

قد يريد أن يكون ساعي بريد، رجلاً لطيفاً، ملح الأرض مع أصدقاء طيبين.

قد يريد أن يكون مدير شركة أحذية.

قد يريد أن يكون ممثلاً أو مخرج أفلام.

قد يريد أن يكون مدير شركة، يملك سيارة «جاغوار» وبيتاً في الريف.

أو وزيراً يملك سيارتي «جاغوار».

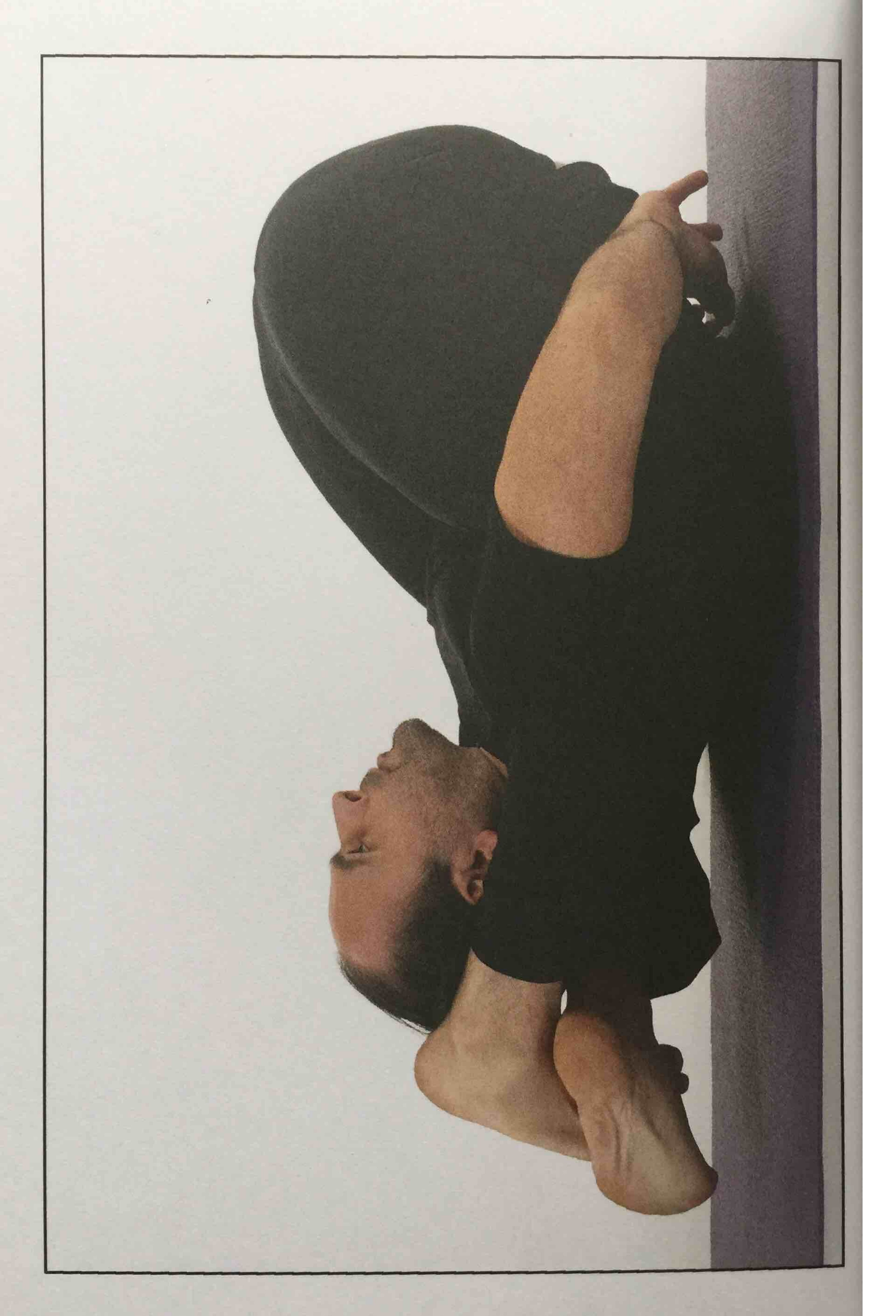
ما يريده هذا الرجل سيحصل عليه.

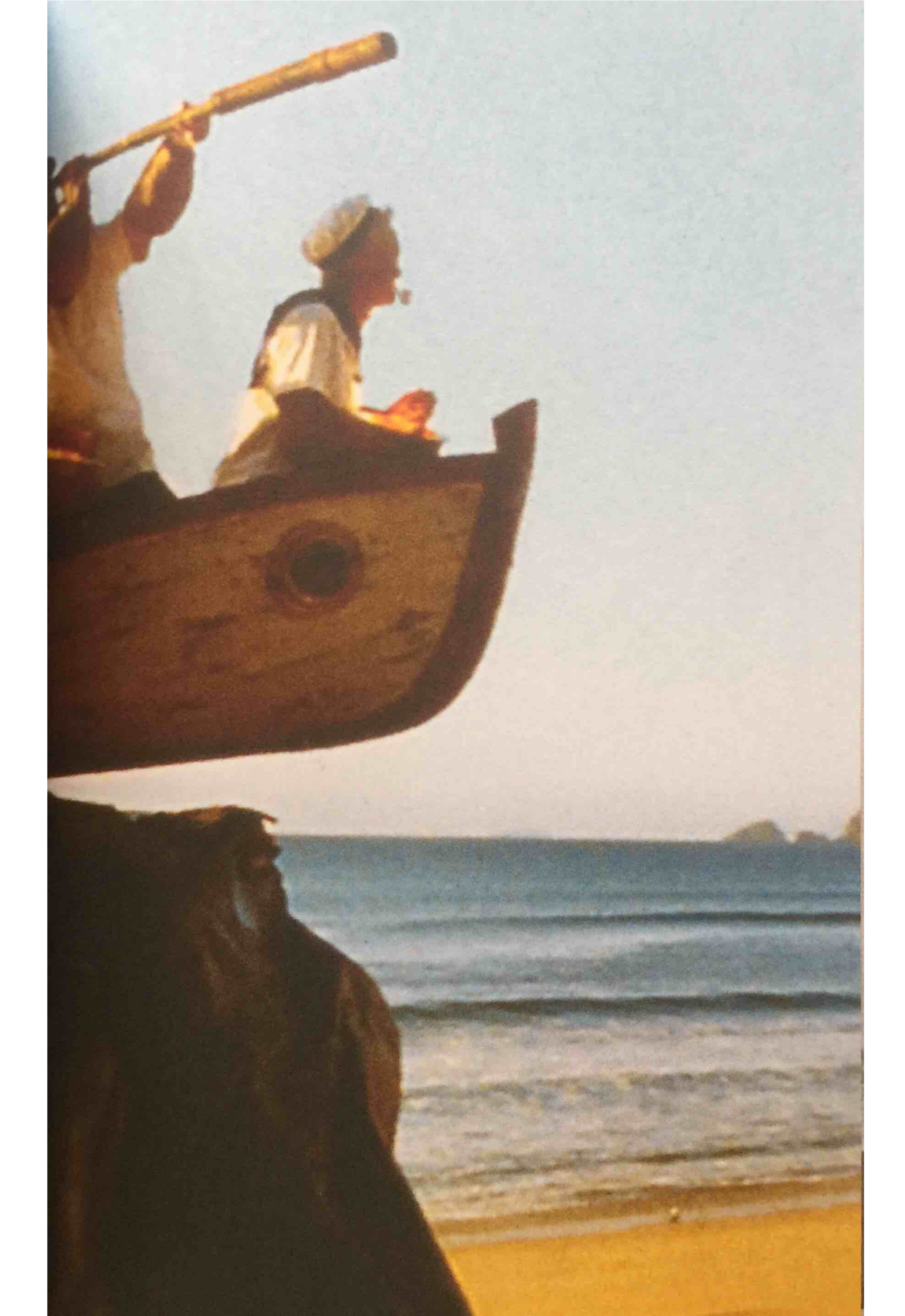
لكن عليه أن يريده كفاية لينطلق وبناله.

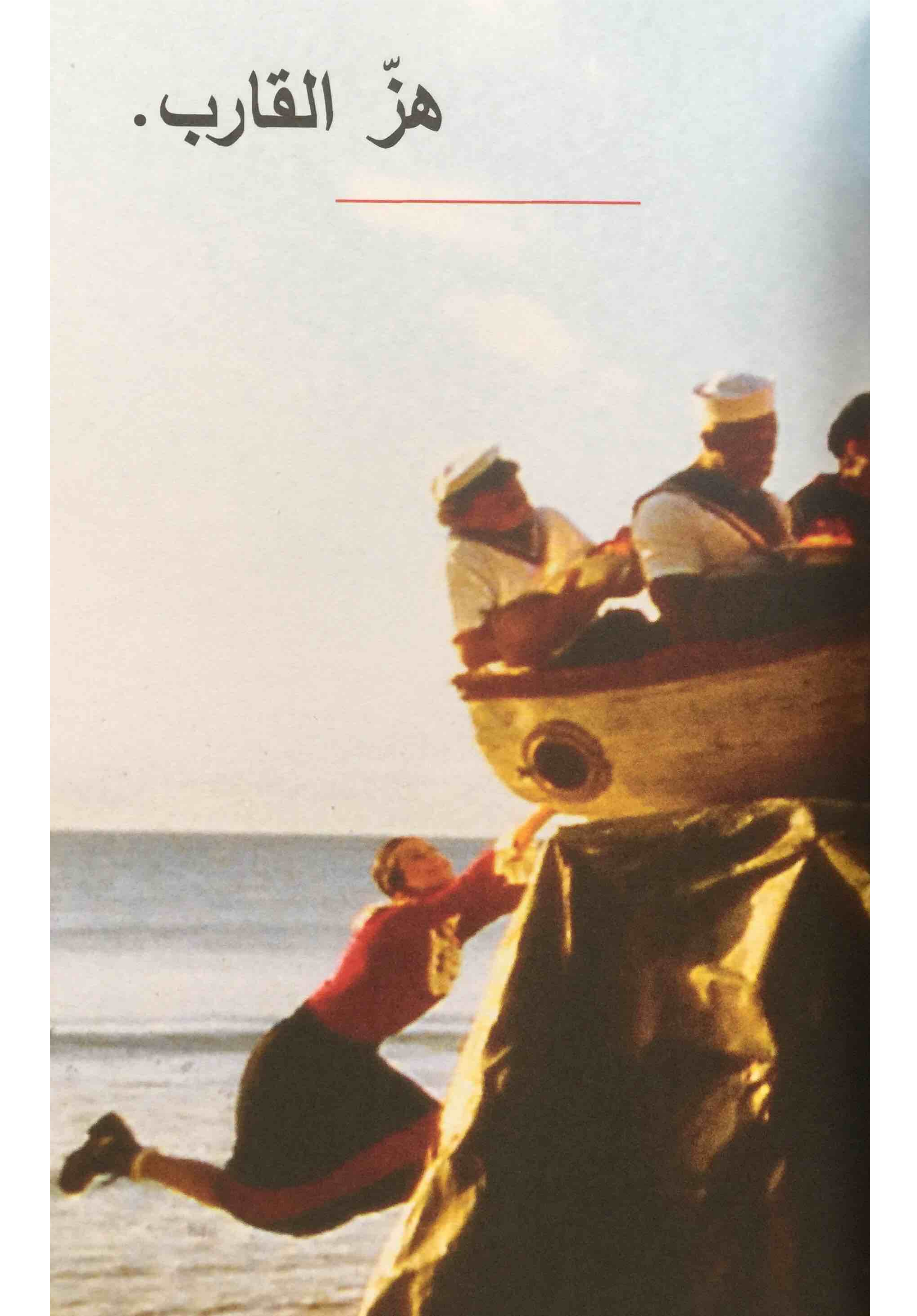
الحلم والكلام لا ينجزان شيئاً.

شخص واحد بوسعه تحديد شكل حياتك. أنت.

فمن ستكون؟






هزّ القارب.

مرافعة التهوّر.

في صغرنا، نقفز في حوض السباحة، أكنّا نجيد السباحة أم لا نجيدها.

لا خوف يداخلنا.

نسبح أو نغرق.

قبل سنّ الثلاثين، تحصل لنا أشياء مهمة فتشكّل بقية حياتنا.

الشيء الأول هو:

نصبح واعين لأنفسنا وتفكيرنا. نبلغ سنّ العقل.

الثاني:

من خلال نضوجنا الذي نكون قد أحرزناه حديثاً، نبدأ التفكير كراشدين.

نكون قد كبرنا.

التهوّر والمجازفة لا يتماشيان مع التقدّم في العمر.

تصبح المجازفة مسألة في حاجة إلى تمعّن.

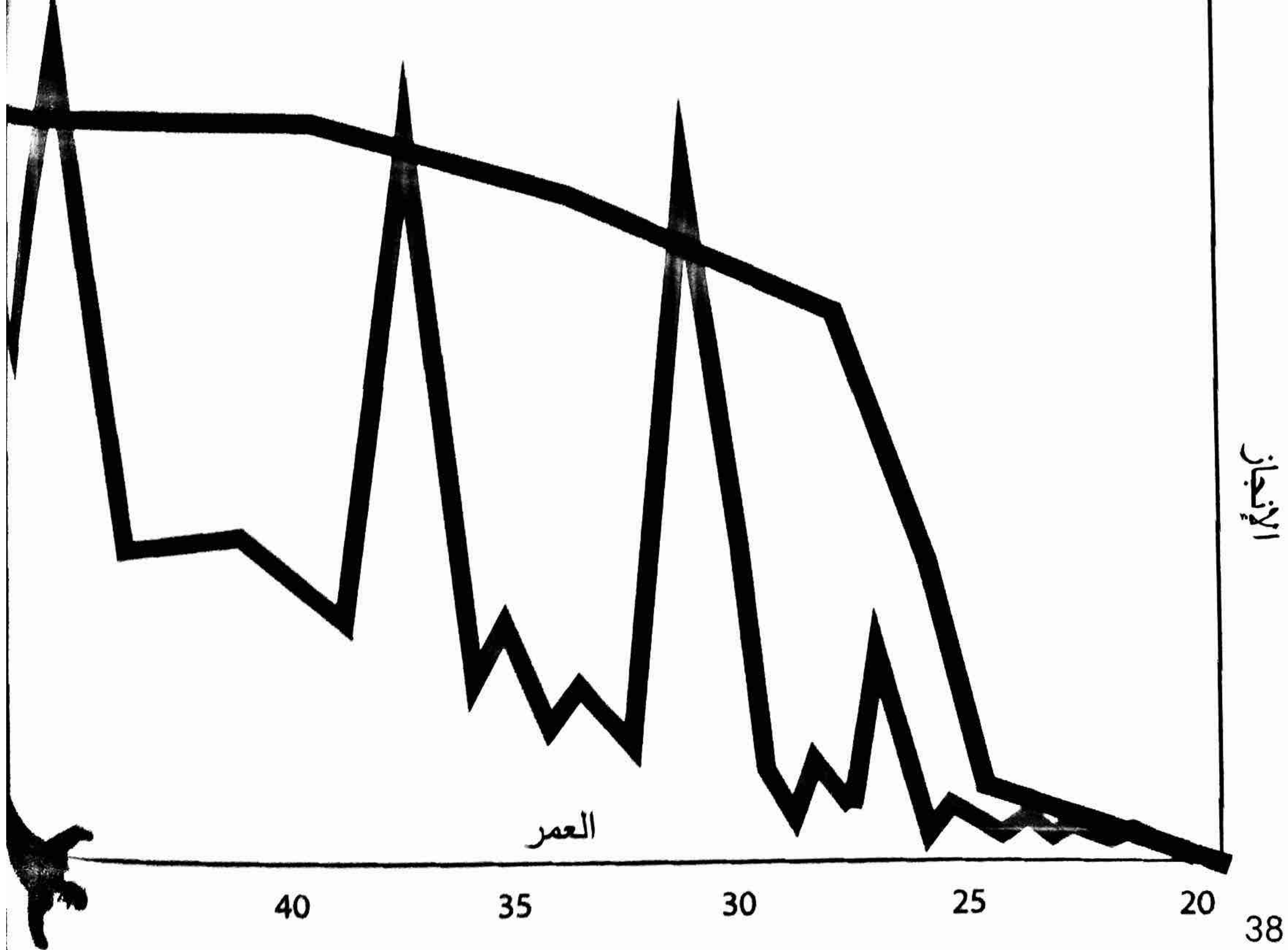
الفنان إيف كلاين يرمي بنفسه في الفراغ، 1960.



تعرَّفْ إلى «إيدي» المستقرّ.

هذا الرسم البياني يقارن الحياة العملية للموظف العادي مع تلك التي يعيشها شخص مستقل.

الخط الأسود: «إيدي» الموظف العادي
الخط الأحمر : «إيريكا» المتهوّرة.



الموظف الذي لا يجازف يصعد بسرعة، مستفيداً من طزاجة شبابه، عقله المنفتح، سلوكه المحبّب ومظهره الحسن، فهذه كلها عوامل تسرّع صعوده.

يسرّ مديريه أن يرقّوه، إذ ينعكس ذلك إيجاباً عليهم.

يبلغ المرشح منصّة المسؤولية، وهذا ما لا يمكن الاستهانة به.

لقد أصبح مديراً، رغم صغر سنّه.

يزداد راتب المرشح بما يتناسب ومركزه، لا كفاءته، ويترفّع إلى مستوى القيادة.

حان الآن موعد تعيين مساعد، أو نائب للمدير العام. يُعدّ رجلُنا موظفاً إدارياً جيّداً، لكنه ممل بعض الشيء. لا يدفع في اتجاه الابتكار: لا يفعل شيئاً من أجل صورة الشركة.

في دائرته شاب آخر كفؤ، يتقاضى ثلث الراتب، ويتجاوب معه الموظفون الأصغر سناً.

يُنحّى رجلنا جانباً وهو في الأربعين، وببلوغه السابعة والأربعين يُستغنى عن خدماته.

55 60 65 70 75

لم يصل قمّة السلم، بل سقط عنه، ولا سبيل إلى الارتقاء مجدّداً.

انتهى، رغم أنه لم يخطئ.

هذه مشكلته.

لم يخطئ.

والآن فلننظر إلى «إيريكا» المتهوّرة.

لم تملك في صغرها سحر الشخصية السابقة.

ليست من النوع المرغوب في الشركات.

مستفِزّة ومتحمّسة وتفرقع أفكاراً مجنونة.

لكنهم، لسبب ما، يُبقون عليها.

معظم أفكارها يبدو غير عملي، مغامِر، أو سخيف. لكن، في مكان ما في الشركة، يلتقط أحدهم فكرتها الجامحة ويسوّق لها. الفكرة تستقطب اهتماماً لأنها مختلفة وطازجة.

طوال السنوات الثلاث التالية، تخرج بأفكار

غير قابلة للتطبيق. تزداد استفزازاً، فتُطرد.

المفارقة أن عثورها على عمل ليس بالصعوبة التي ظنّتها، إذ يتذكر عدد من الأشخاص تلك الفكرة الجيدة التي قدّمتها قبل ثلاث سنوات. يفضّلون التغاضي عن الإخفاقات.

اسمها على لائحة الرواتب يضيف رونقاً ما إلى الشركة الجديدة.

إلا أن السيناريو يتكرّر. تُطرد ثانية، لكنّ في أرشيفها الآن وظيفتين تجعلانها غير قابلة للنسيان.

ليست مجرد موظفة.

هكذا تعيش حياتها، سلسلة صعود وهبوط، والسقطات أكثر من الوثبات.

لكنها، حين تبلغ الأربعين من عمرها، ستبدو أنها خلّفت وراءها أثراً ما.

لقد أصبحت شخصاً محترماً.

ما زالت «إيريكا» المتهوّرة ذاتها، لكنّ عليها طلباً أكثر من ذي قبل لأنها لم تساير القطيع.

هل أنت منطقي؟

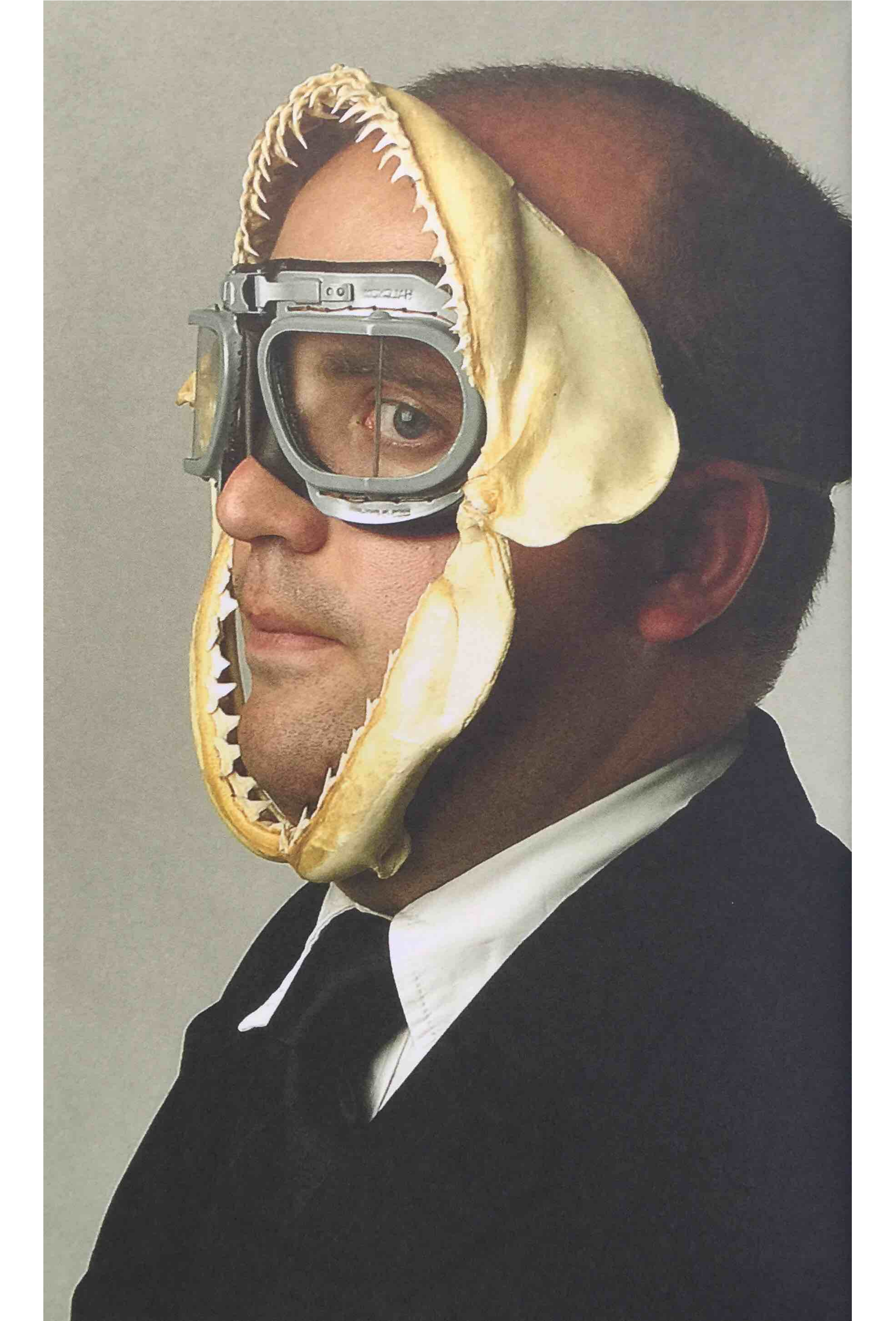
يلتقي الإخوة سالومون، أصحاب دار الاستثمار الشهيرة في نيويورك، الزبائن المحتملين، ليس مرة في الشهر، ولا حتى مرة كل يوم، بل ثلاث مرات في اليوم.

هذا غير منطقي.

لكنه يأتي بنتيجة.

معظم الناس منطقي، لذلك ينجحون بشكل متواضع.

قال جورج برنارد شو:
«الرجل المنطقي يتكيّف مع العالم.
الرجل غير المنطقي يجعل العالم يتكيّف معه.
كل التقدّم يعتمد على الرجل غير المنطقي».



عصر اللامنطق.

لاعبو الغولف القدماء لا يفوزون أبداً (هذه ليست قاعدة مطلقة، لكنها عامّة).

لماذا؟

بوسع لاعب الغولف الأكبر سناً، ضرب الكرة ليوصلها إلى حيث يوصلها اللاعب الشاب.

يؤدّي الضربة القوية بالكفاءة نفسها التي يؤدي بها الضربة الخفيفة.

والأرجح أنه يتميّز بمعرفة أفضل بالملعب.

فلماذا إذاً لا يسدّد تلك الضربة الإضافية؟ لماذا يحرم نفسه الفوز؟

إنها التجربة.

هو يعي الجانب السلبي، ما سيحدث إذا أخفق، وهذا ما يزيده حذراً.

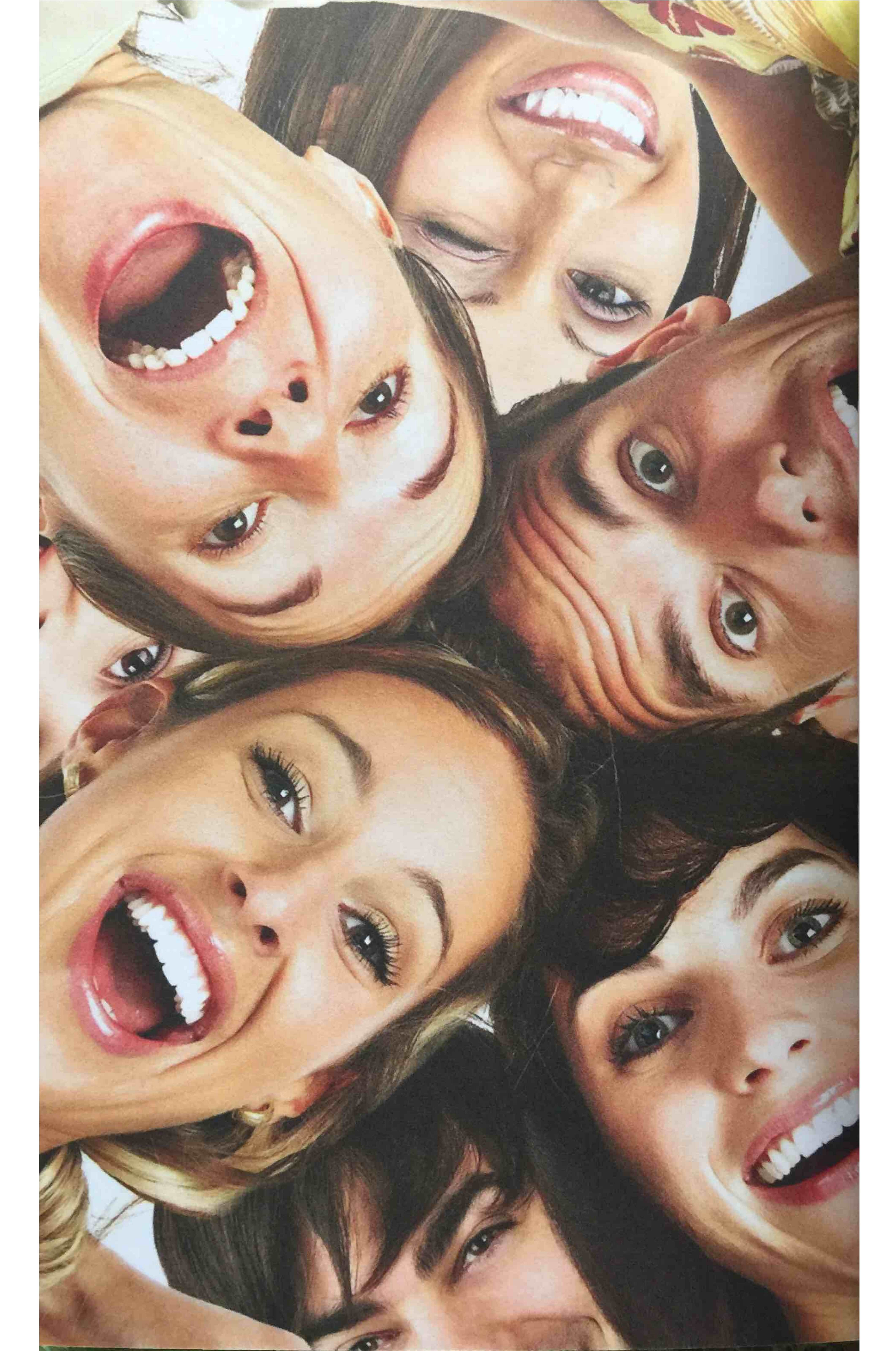
اللاعب الفتيّ، إما جاهل، أو أن تهوّره يسقط عنه حصانة الحذر.

تلك هي ميزته.

المثال ينطبق علينا جميعاً.

المعرفة تجعلنا لاعبين حذرين.

السرّ في أن نظل طفوليين.



على القمة.



قُبيل سقوط جدار برلين، جاءني مدير تنفيذي شاب* من إحدى الوكالات الإعلانية، بفكرة قوامها مُلصقٌ على الجهة الأخرى من الجدار.

قلت له: «فكرة جيدة، لكن من أين ستأتي بالمال؟»

قال إنه ادخر بعض المال.

فقلت: «وكيف ستعمل على التنفيذ؟»

قال: «سأنفذ بنفسي».

وفعل. وانتشر الخبر حول العالم.

غنيّ عن القول أنه أسس في ما بعد شركته الخاصة.

هذا هو دائماً ما يفعله الأبرع.

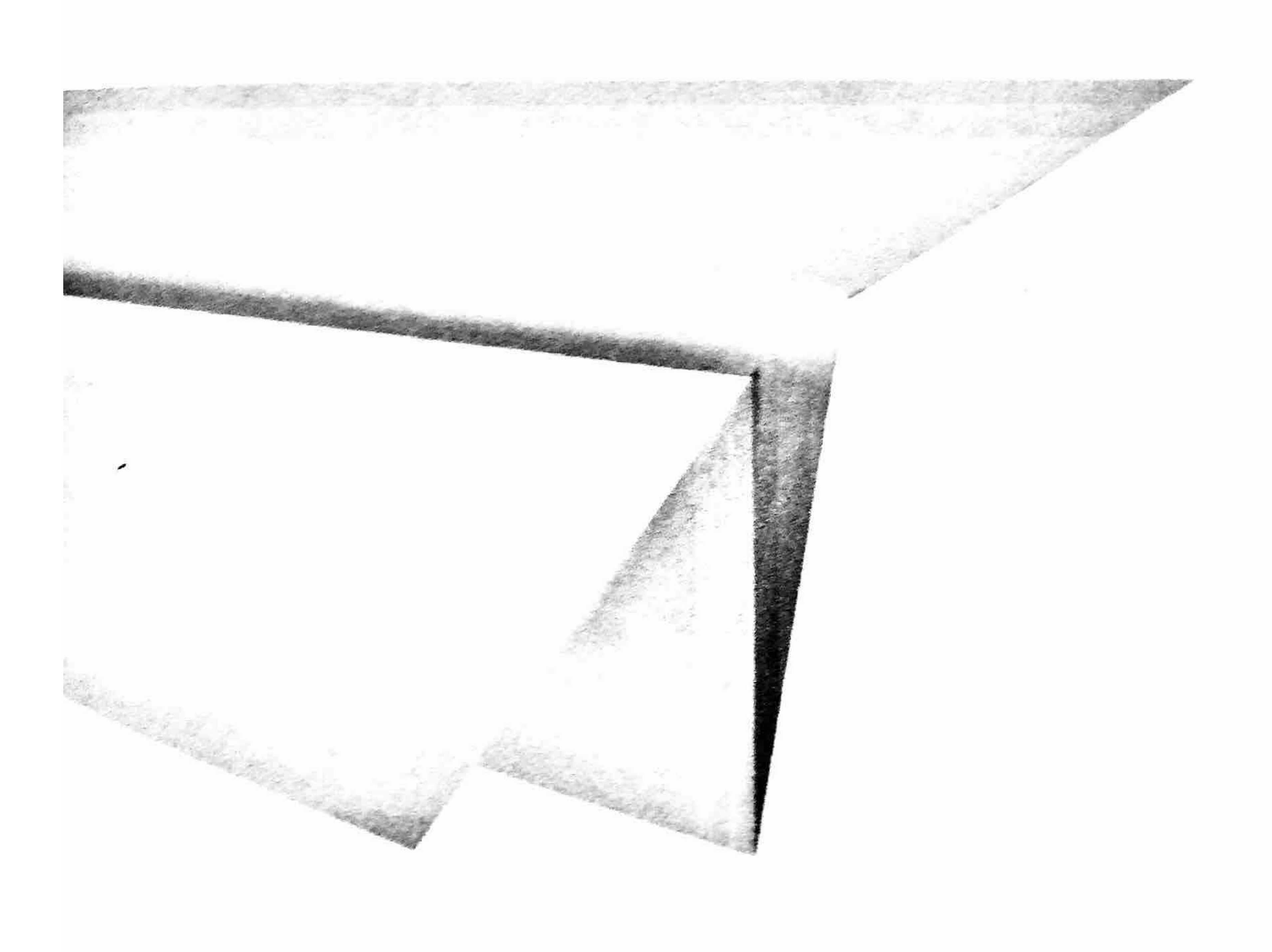
* بول كوان

كلنا يحتاج إلى واحد

من تلك.

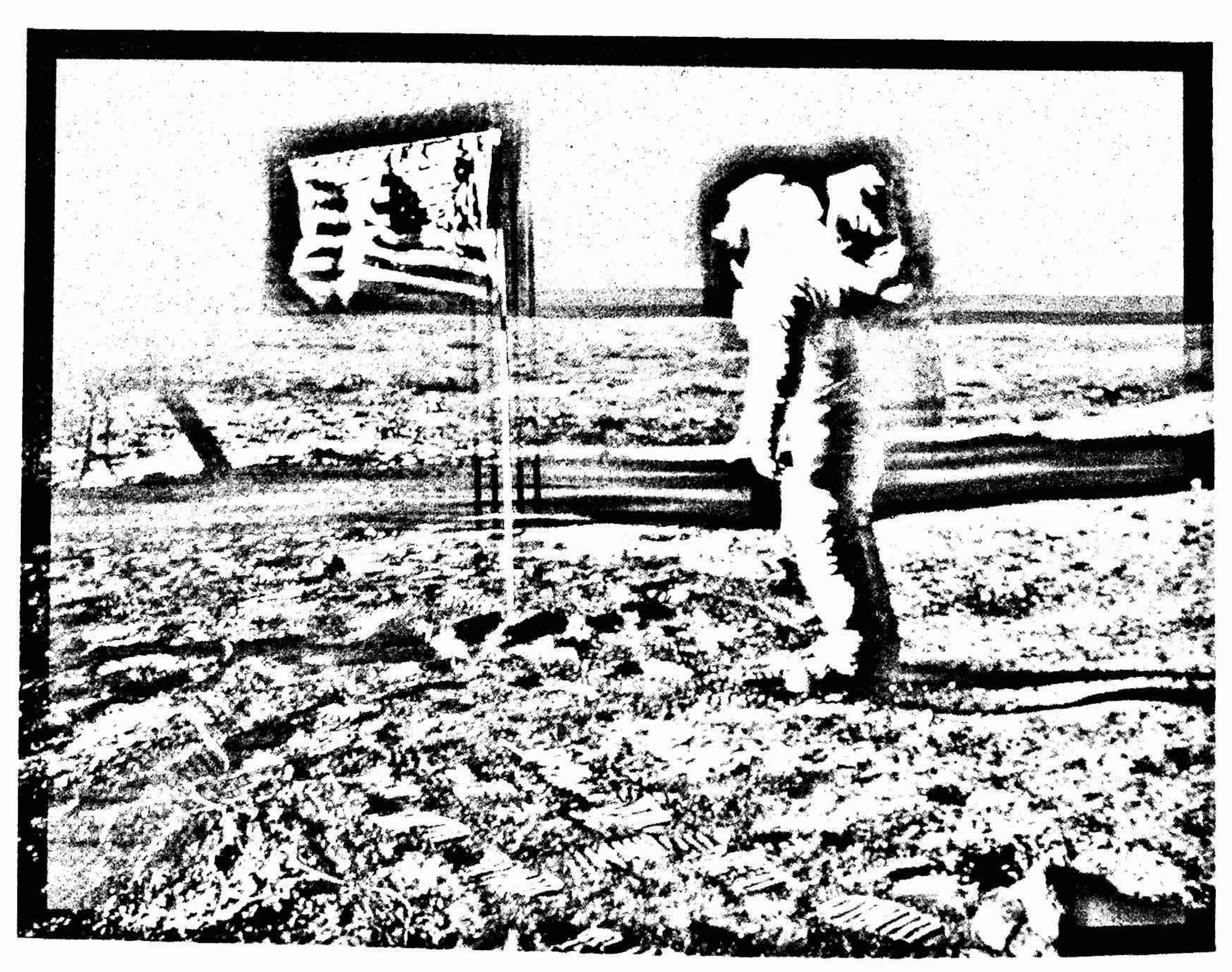
إذا أردت معرفة ما ستؤول إليه حياتك، فليس عليك سوى أن تعرف إلى أين تتّجه.

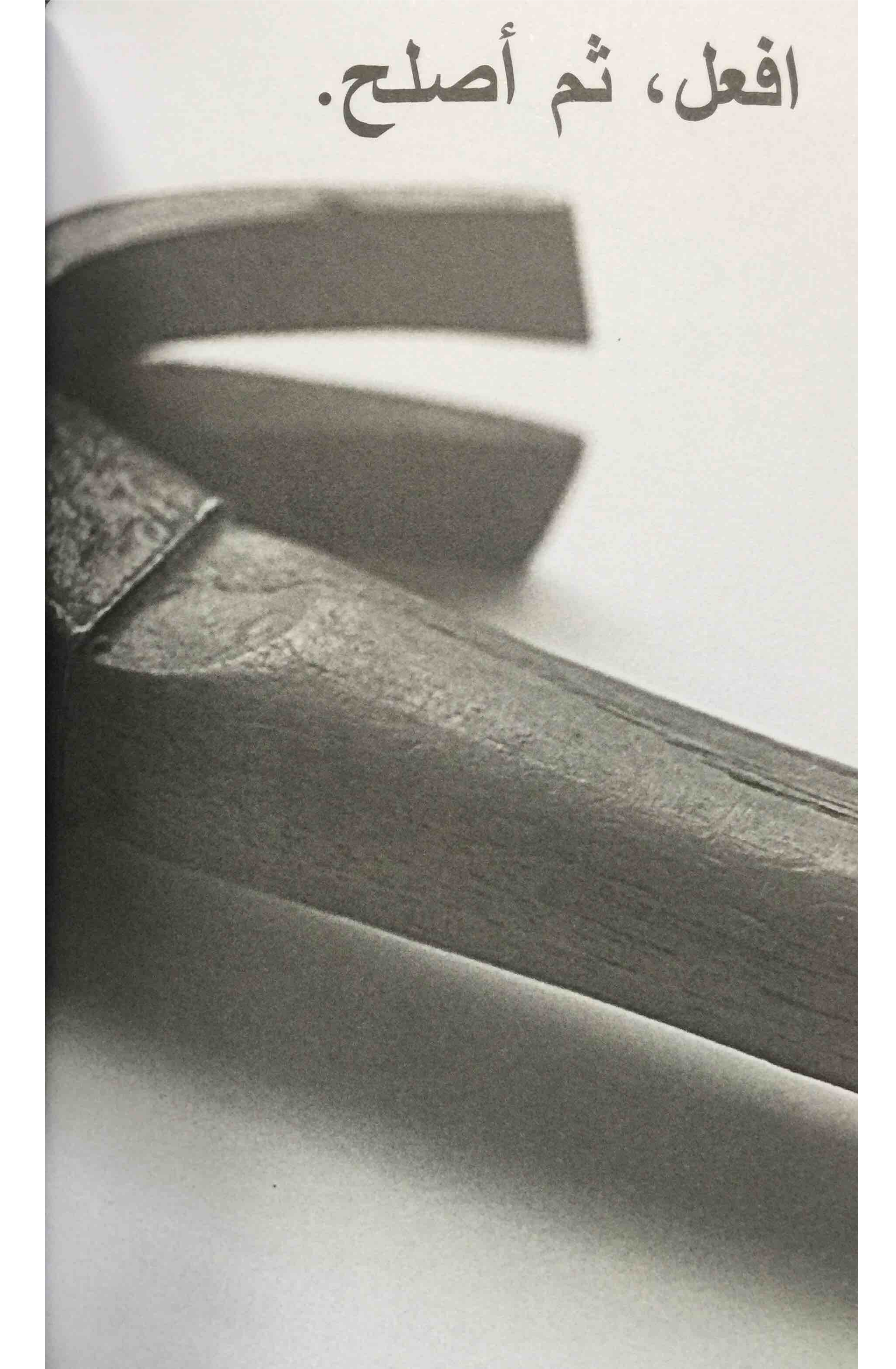
اطمح إلى النجوم.

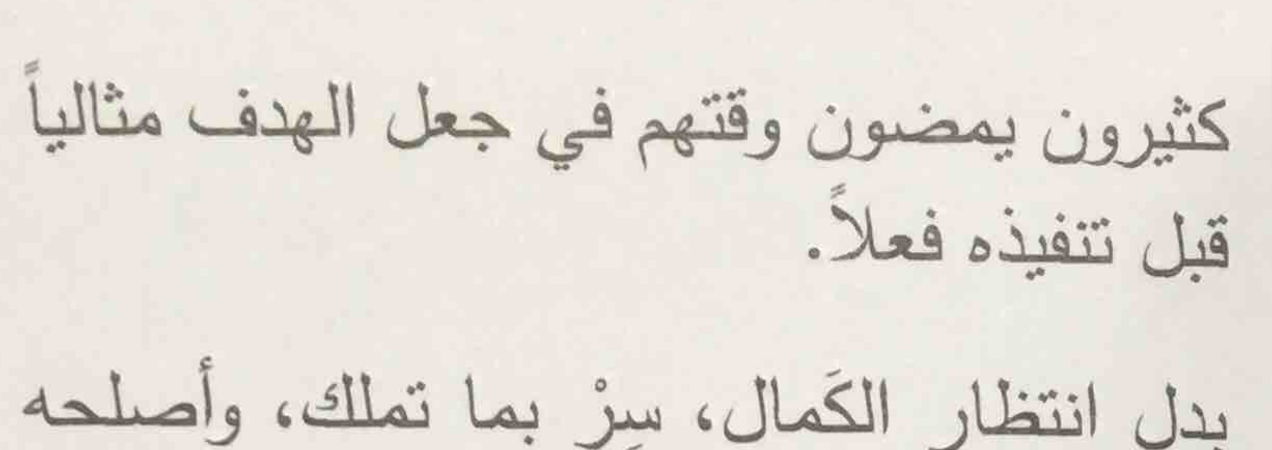


إذا كان هذا مستوى طموحك،

حاول أن تصبو إلى أعلى.




افعل، ثم أصلح.



كثيرون يمضون وقتهم في جعل الهدف مثالياً قبل تنفيذه فعلاً.

بدل انتظار الكَمال، سِرْ بما تملك، وأصلحه فيما أنت تنجزه.

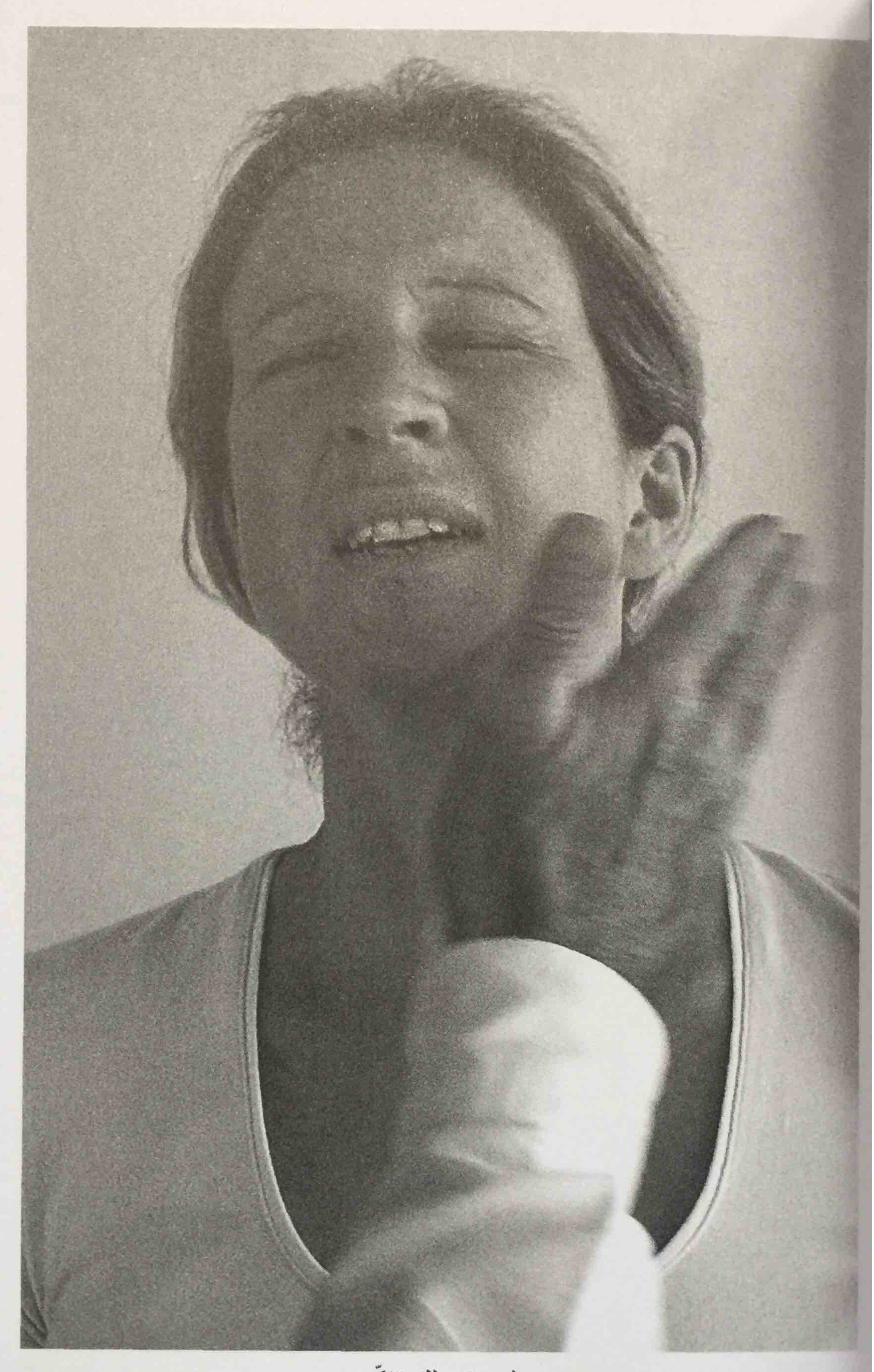
اطلب صفعة على الوجه.

إذا عرضت شيئاً من عملك على أحدهم وسألته: «ما رأيك؟»، فالأرجح أنه سيقول إنه جيد لأنه لا يريد الإساءة إليك.

في المرة المقبلة، بدل أن تسأل إن كان صحيحاً، اسأل ما الخطأ.

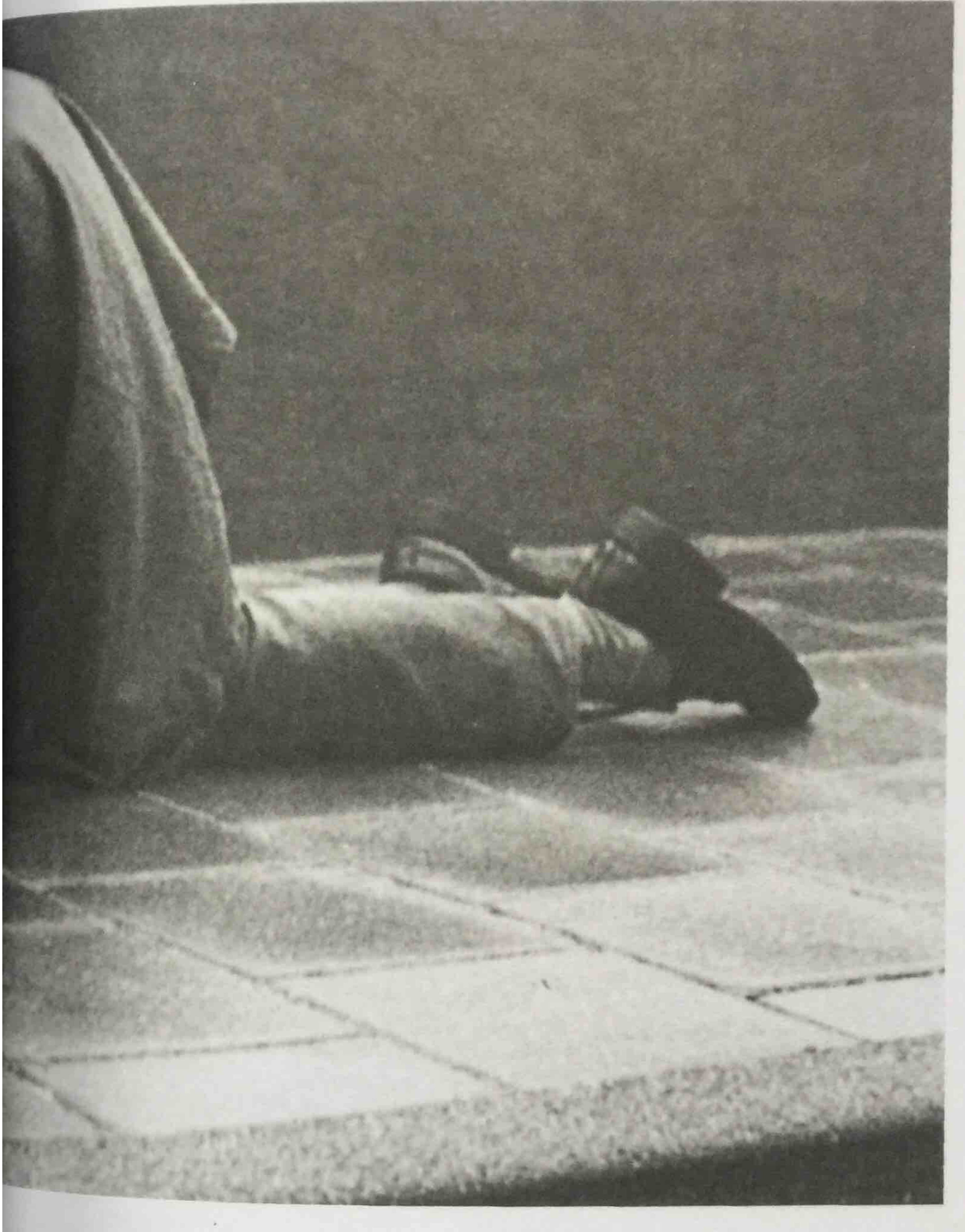
قد لا يقال لك ما تودّ سماعه، لكن فرصك في الحصول على نقد صادق تكون أكبر.

الحقيقة تجرح، لكنها، على المدى الطويل، أفضل من تربيتة على الكتف.



هذه ستجعلك تفكّر.

تَوَلّ الزمام

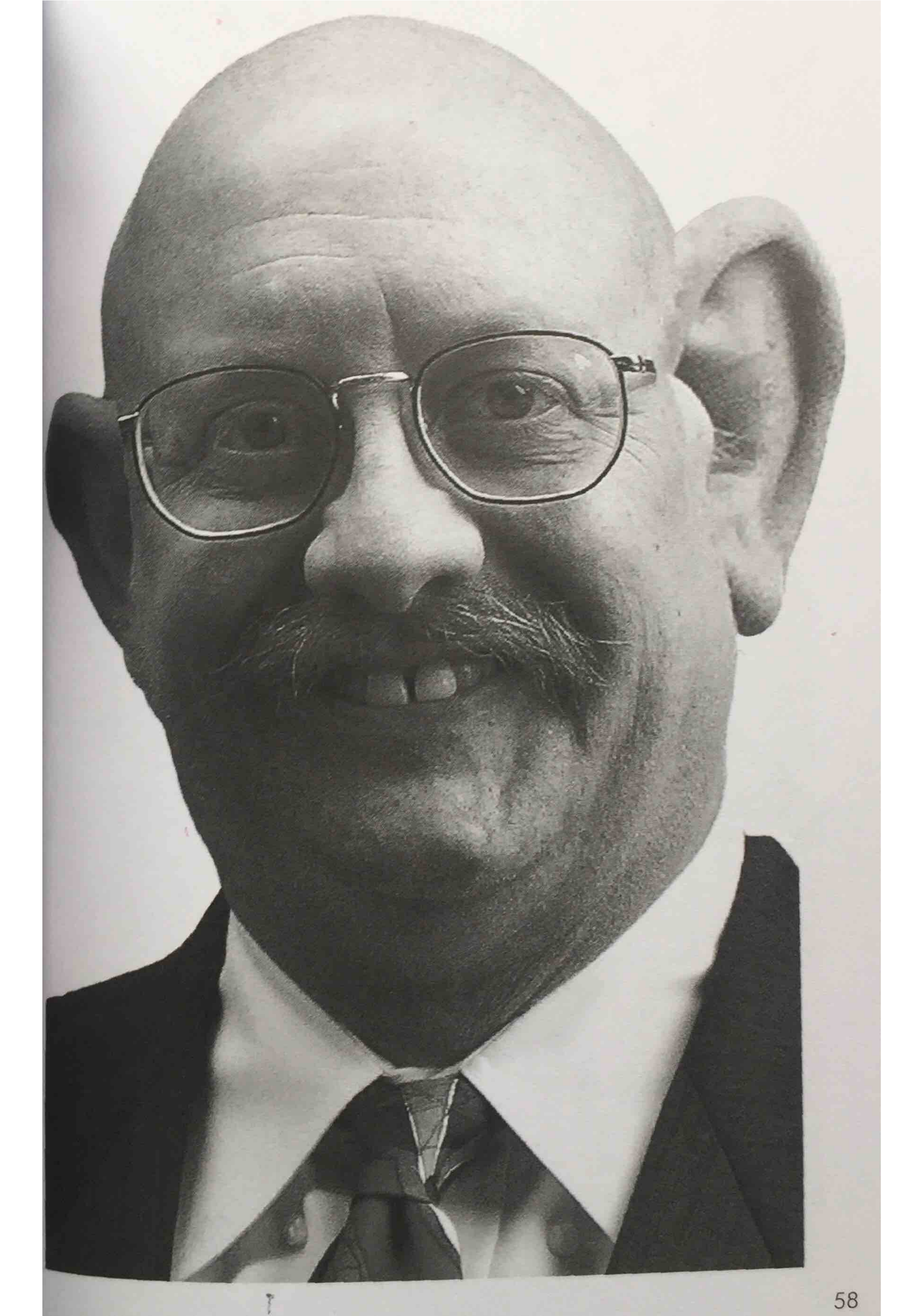


كُن ناقد نفسك.

عندما تقع الأخطاء، يكون مغرياً إلقاء اللوم على الآخرين. لا تفعل.

تقبّل المسؤولية. الناس يقدّرون ذلك، وستفيد من إدراك مقدراتك.





لتكون مثيراً للاهتمام، اهتمّ.

تركت صديقاً في حانة في كوبنهاغن. لا يعرف سوى كلمتين بالدنماركية: «جا» و«نيج» (نعم ولا).

رجل مخمور بادره بالحديث، وكان صديقي، من حين إلى آخر، يقاطعه بـ«جا» أو «نيج».

عدت بعد قليل لأجد صديقي منخرطاً في الحديث مع المخمور، وكان لا يزال يستخدم الكلمتين دون سواهما.

اعتبر المخمور صديقي مثيراً للاهتمام لأنه، ببساطة، استمع إليه.

في أي مقابلة، من الأفضل الاستماع إلى ما لدى السائل، بدلاً من استعراض ألمعيتك.

هكذا يزيد اهتمام الآخرين بك، من دون أن تتفوّه بكلمة.

أطلق على نفسك لقب الفنّان.

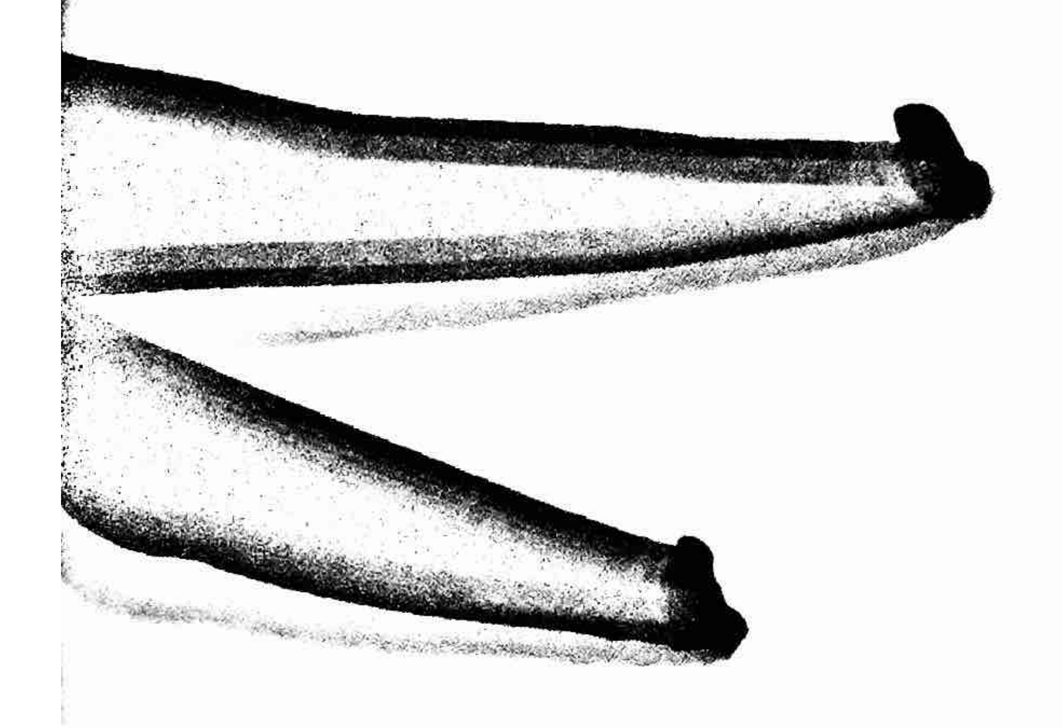
في ثمانينيات القرن العشرين، كان رون ميويك حرفيّ دمى.

كُلّف بصنع مؤخرة رأس رجل (إلى اليسار) من أجل صورة إعلانية.

كان أجره متواضعاً.

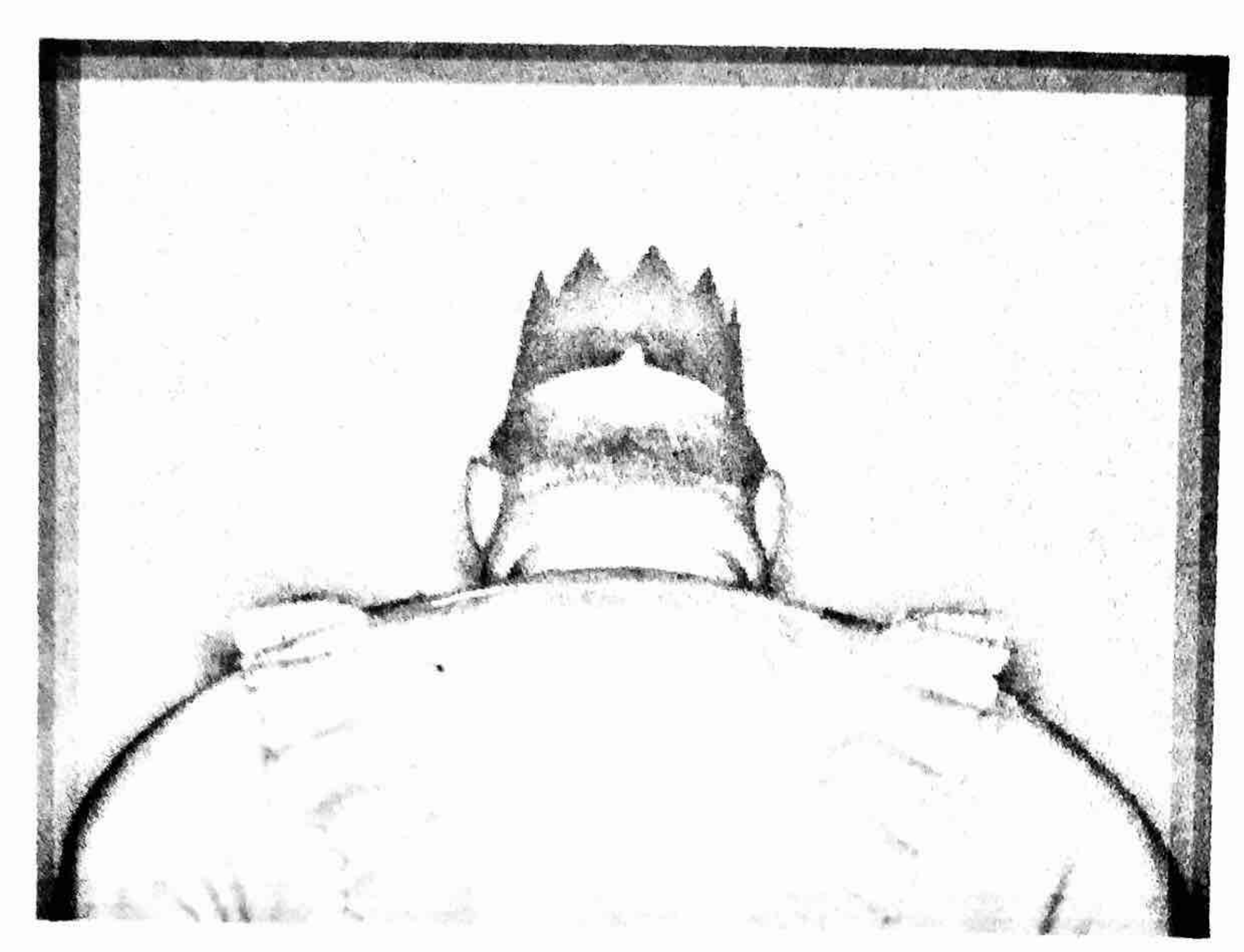
اكتشف عمله جامعُ تحف فنية مشهور.

تغيّر لقبه من صانع دمى إلى فنّان.

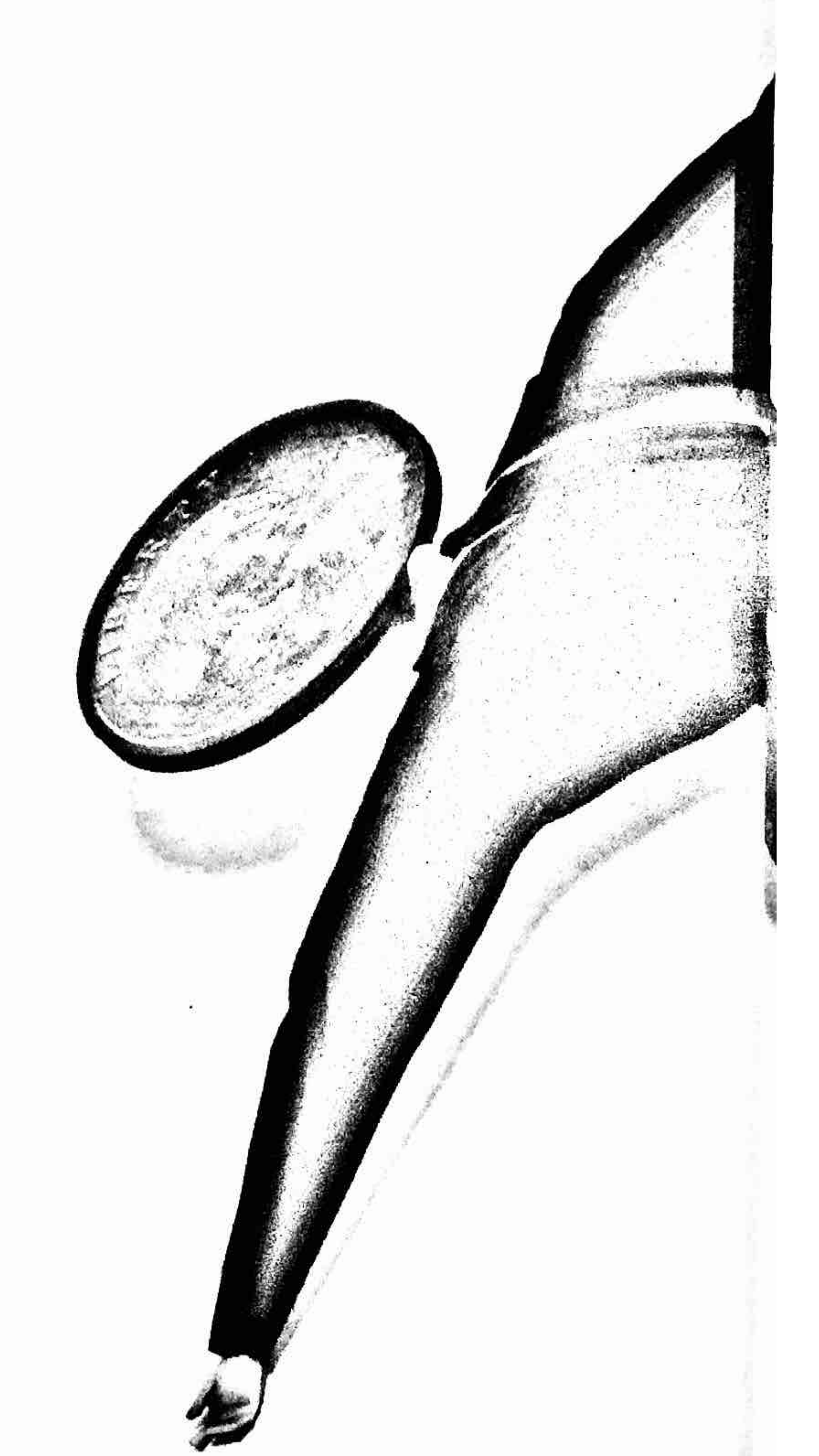


تُقدّر أعماله الآن بمئة ضعف قيمتها السابقة.

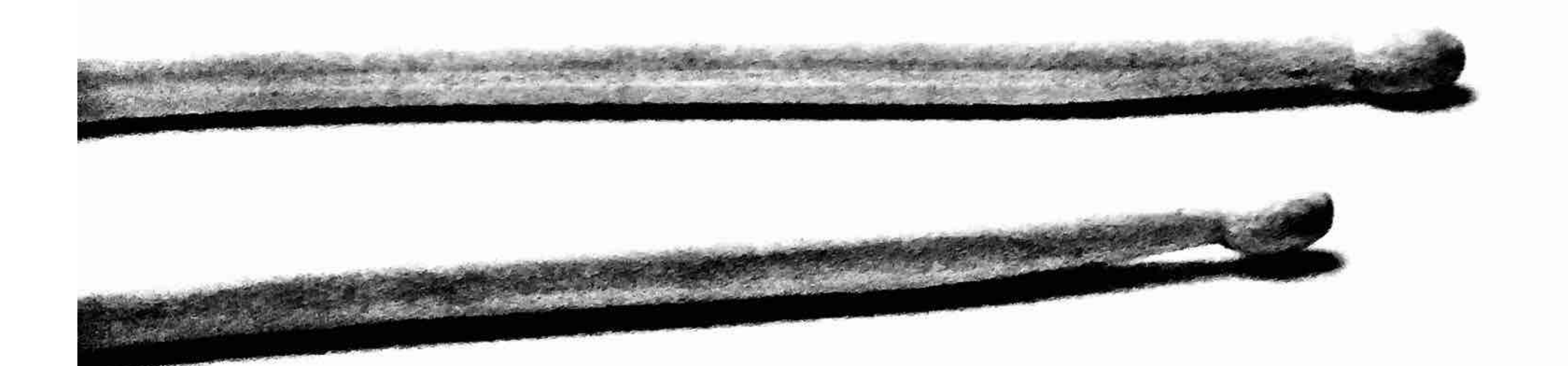
الآخرون يقيّمونك حسبما تقدّم نفسك.



دمية من صنع رون ميويك



قارِع هذا.



شاب يافع كان يعمل في وكالة للإعلانات.

ذات يوم، قال لمديره: «أنا راحل. سأصبح عازف إيقاع».

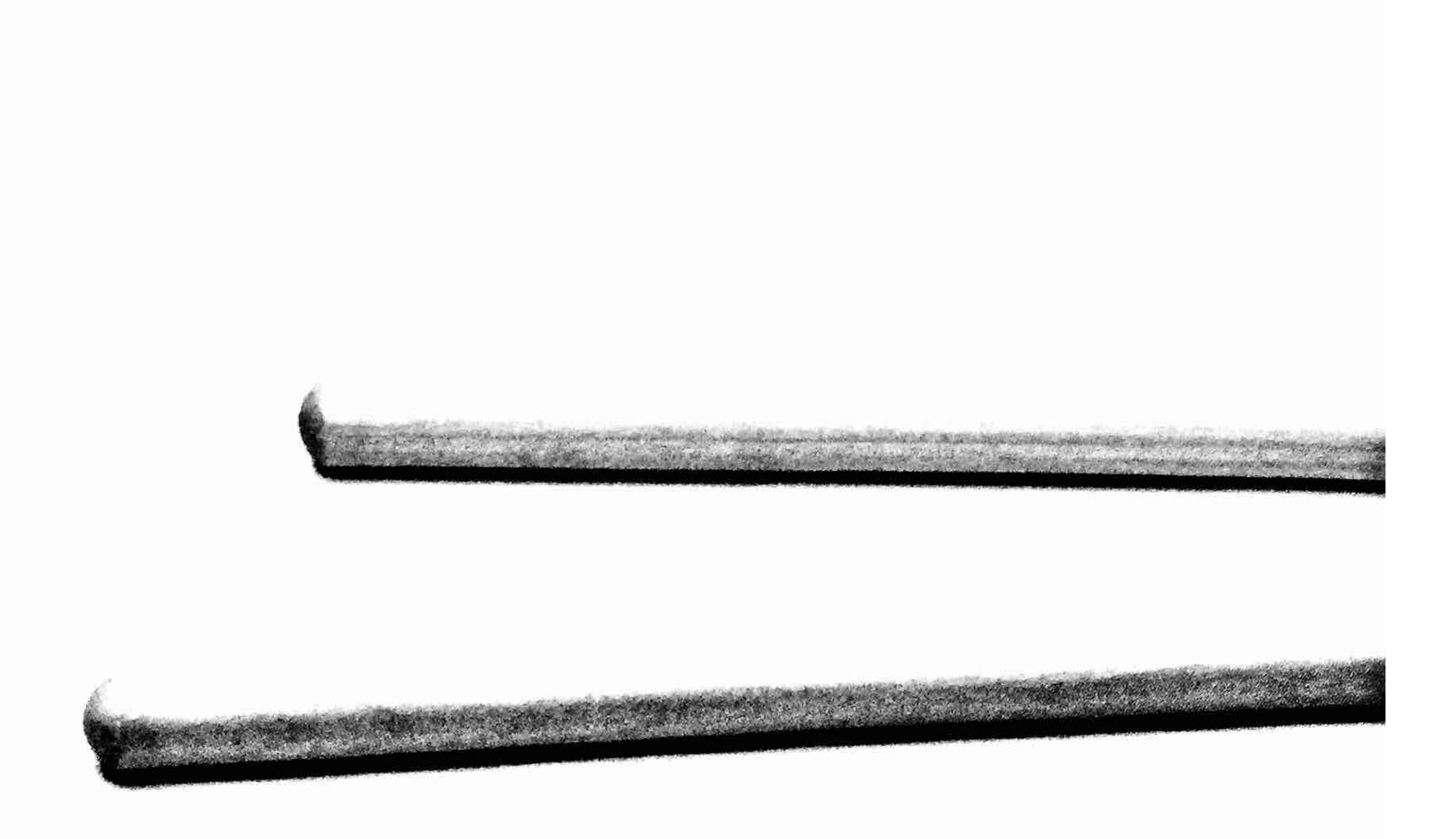
فقال المدير: «لم أكن أعلم أنك تجيد القرع على الطبلة».

فأجاب: «لا أجيده، لكنني سأفعل».

بعد بضع سنوات، عزف هذا الشاب في فرقة رافقت إيريك كلابتون وجاك بروس. الفرقة اسمها «كريم» (Cream) واسم الشاب جينجر بايكر.

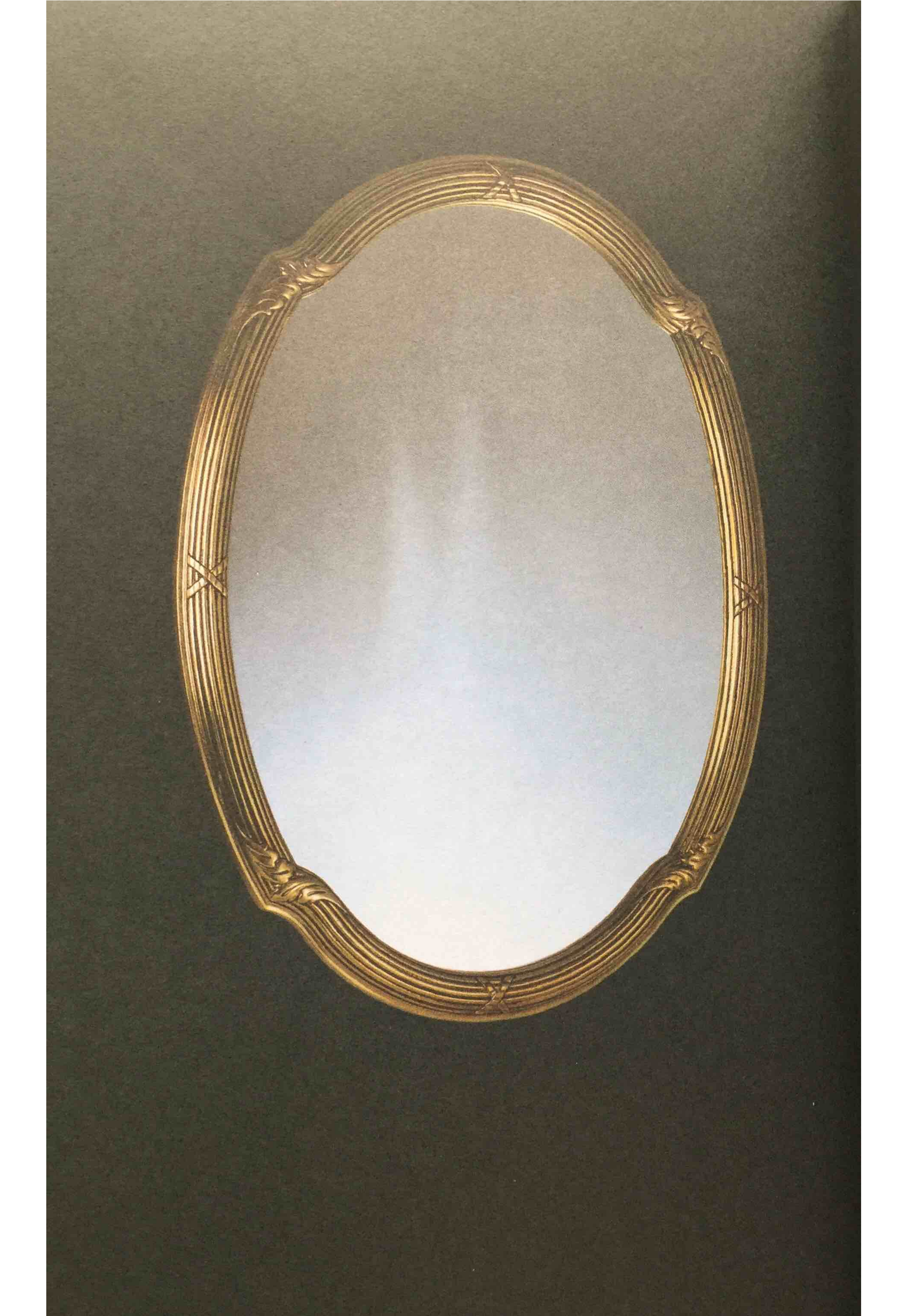
لقد أصبح ما أراد أن يكونه حتى من قبل أن يعرف بأنه يستطيع ذلك.

كان له هدف.



الأنا.

ERGO EGO.



لا أحد سوى الرقم

تسود فكرة أن يتخلى «المفكرون» عن «الأنا» التي فيهم.

حسناً، ربما عليهم التفكير ثانية.

المفترض أننا مُنحنا هذه «الأنا» لسبب وجيه.

للعظماء «أنا» عظيمة، لعل هذا ما يجعلهم عظماء.

فلنُحسن، إذاً، استخدامها بدل أن نحاول إنكارها.

الحياة تتمحور «حولي» في كل الأحوال.

كان أبي رجلاً متواضعاً، وككل الرجال المتواضعين لطالما أخضع «أناه» للمحاسبة.

نجح في مهمته، وظل مجهولاً معظم حياته.

كان فناناً.

عندما توفيت أمي، كان أبي ابن تسعين سنة.

فَقَدَ الشخص الذي كان يريه عمله، فيعزز ثقته بنفسه.

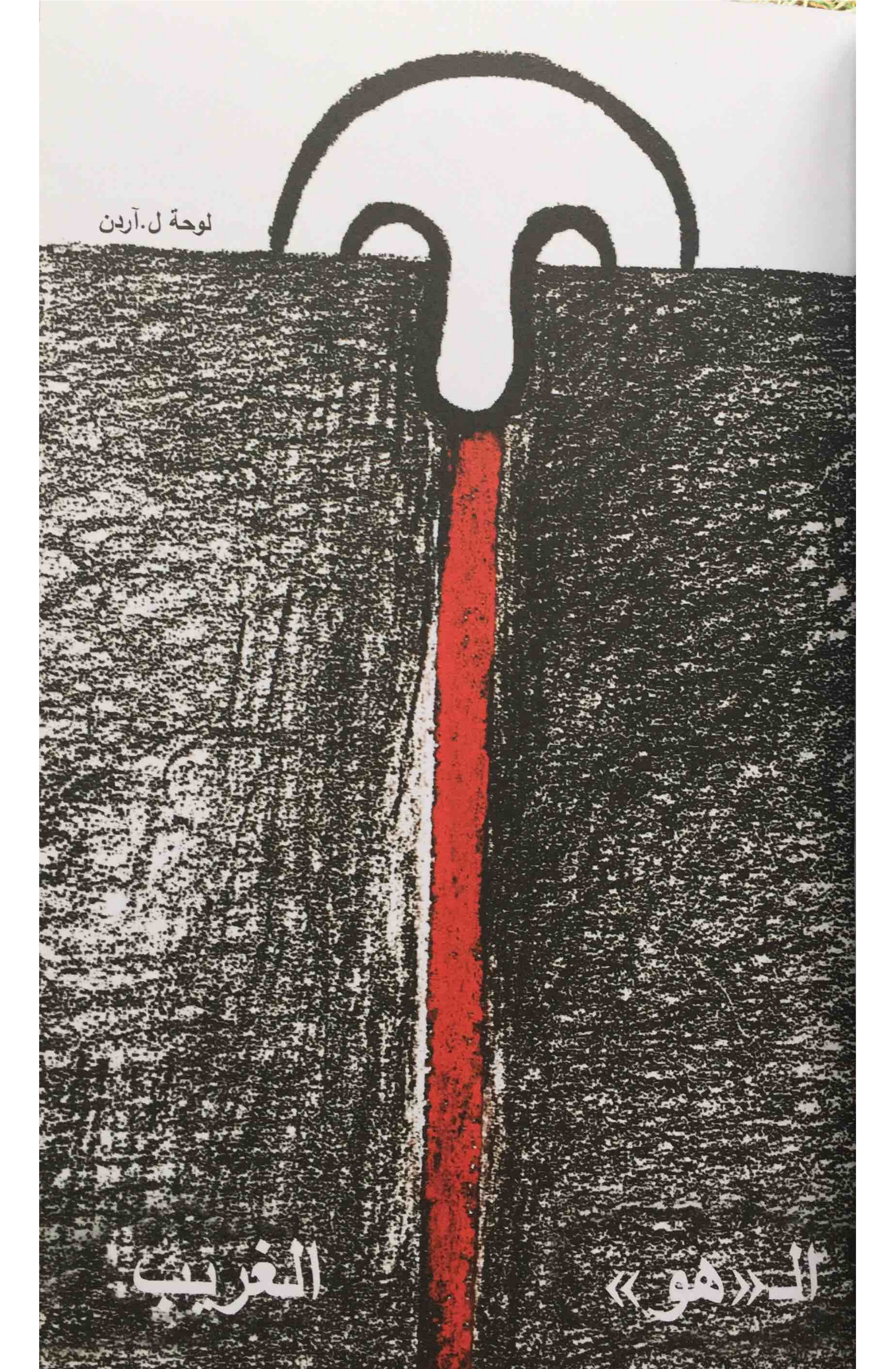
ثم وجد «الأنا» الخاصة به، من دون أن يدرك ذلك.

صارت أعماله طريفة، تُرغي إبداعاً، وفريدة. حتى إنه بدأ يسمّي نفسه عبقرياً.

قد لا أذهب في تصنيفه إلى هذا الحد، لكنني، حين توفي، لم أُرِد من إرثه سوى دفاتر «الاسكتشات» لأعماله خلال السنوات الأخيرة من عمره.

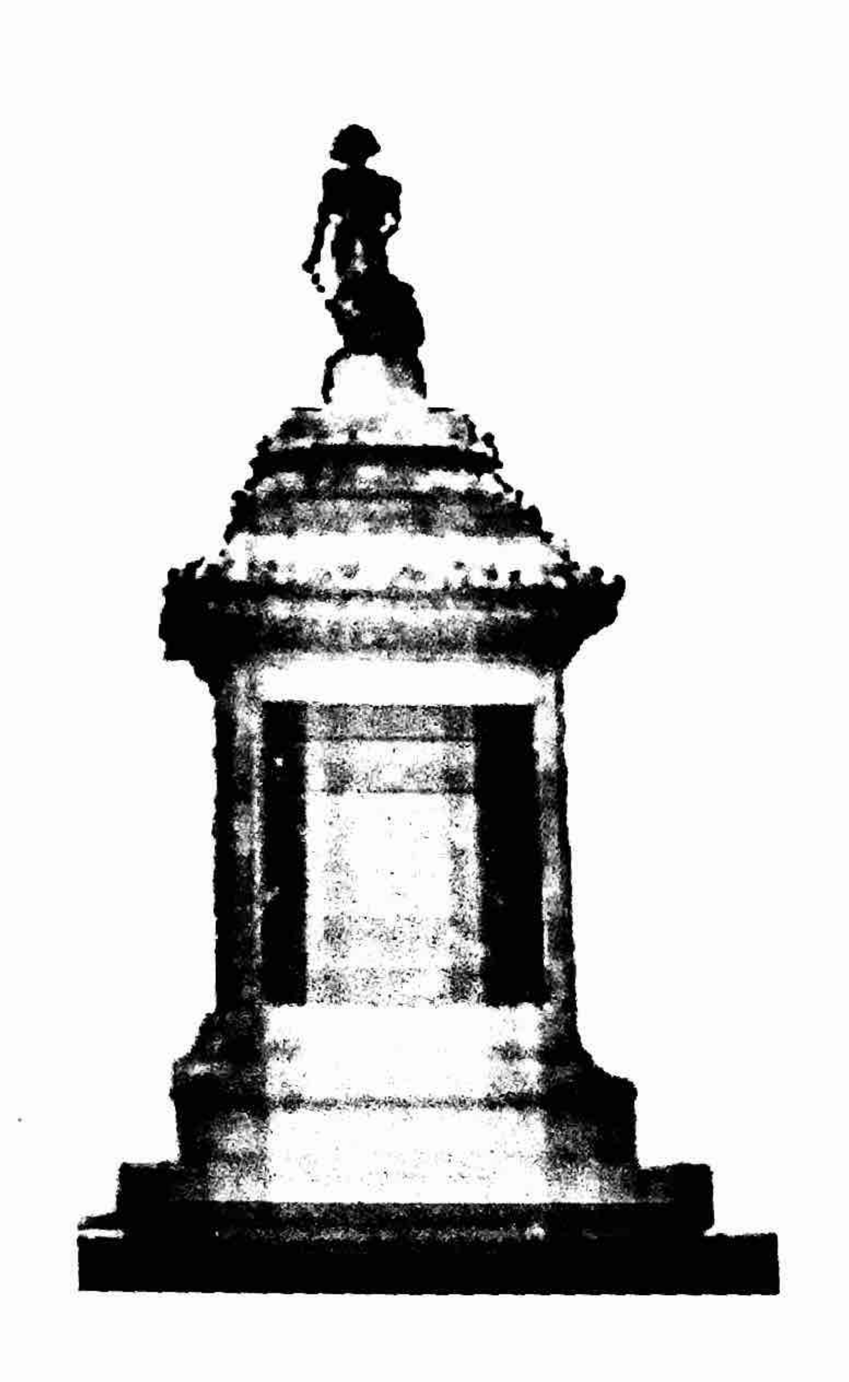
من دون تلك «الأنا»، ما كان ليصبح الرجل الذي كانه أخيراً.

إذا كان هذا مفعول «الأنا» في تدعيم القدرة على الخلق، أتمنى أن أطلق لها العنان بدوري.

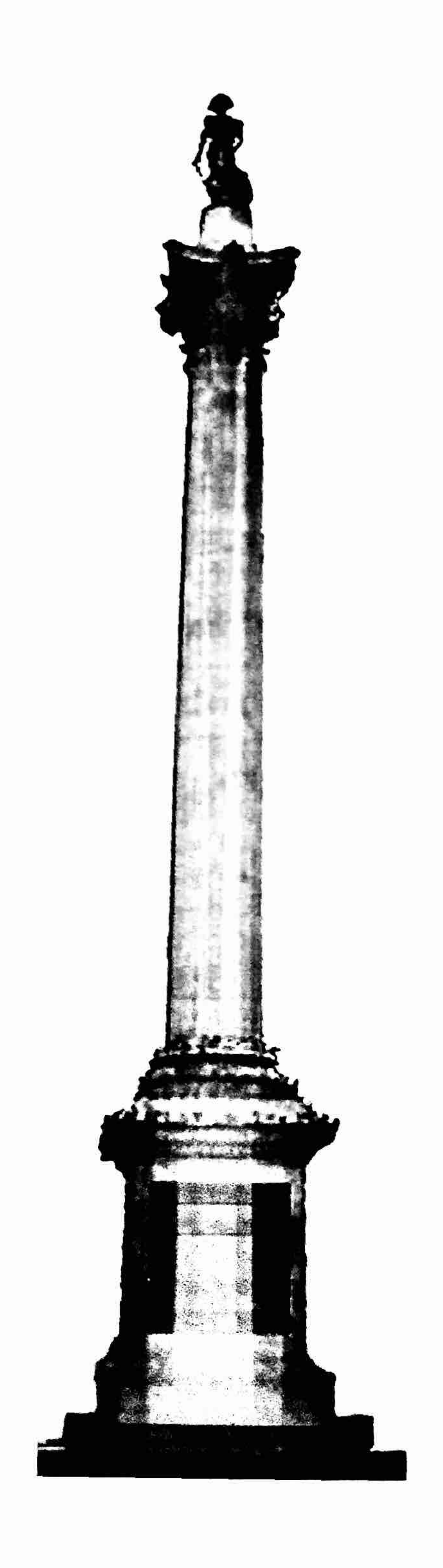

لوحة ل.آردن
الـ«هو» الغريب

نصف نيلسون.

لو رُفع تمثال نيلسون على قاعدة صغيرة، فهل كان سيُعدّ نصف الرجل الذي هو عليه اليوم؟



كُلُّ نيلسون.



أكمام القمصان تتفوّق على السترات المخططة.

أنت ذاهب إلى اجتماع. لا يُقلقنّك مظهرك في عيون الزملاء، لأنهم سيكونون مشغولين بقلقهم على مظهرهم في عينيك.

الاجتماعات اختُرعت لأولئك الذين لا عمل كافياً يشغلهم.

الاجتماع أداء، مسرحية لإقناع المجتمعين بأهمّيتهم.

اللاعبون الحقيقيون لا يحتاجون إلى لعبة الاجتماعات.

فهم يطوون أكمامهم وينخرطون في العمل الفعلي.

إن كان لا بدّ من الاجتماع، فليكن بلا كراسٍ.



ما هي وجهة


نظرك؟

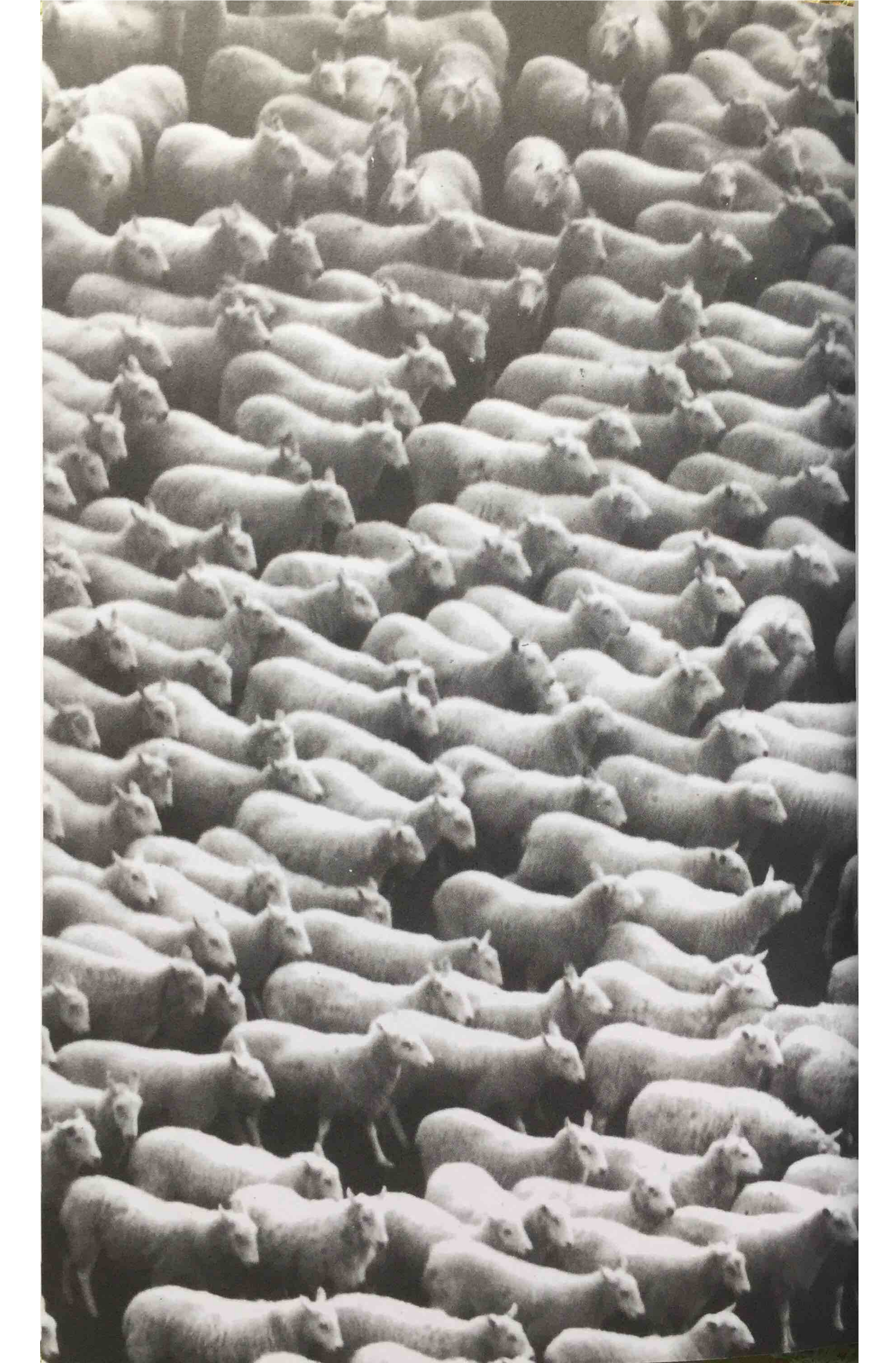
«معظم الناس... أناس آخرون.

أفكارهم... آراء غيرهم،

حياتهم تقليد،

شغفهم مقتبس». أوسكار وايلد

ما رأيك؟

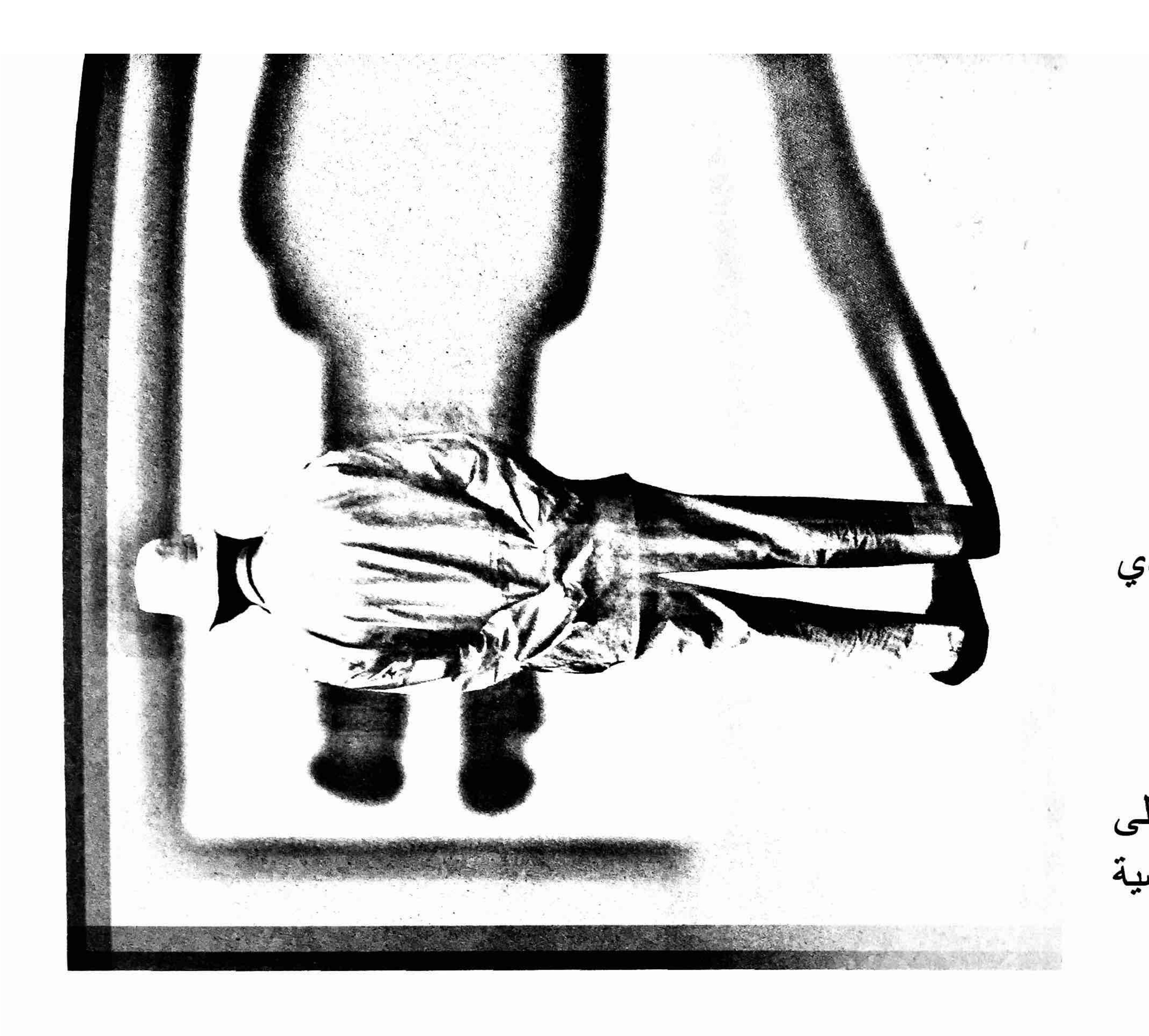


لا وجهة نظر صائبة.

ثمّة وجهة نظر تقليدية أو رائجة.

ثمّة وجهة نظر شخصية.

ثمّة وجهة نظر معمّمة، تتشاركها الغالبية.



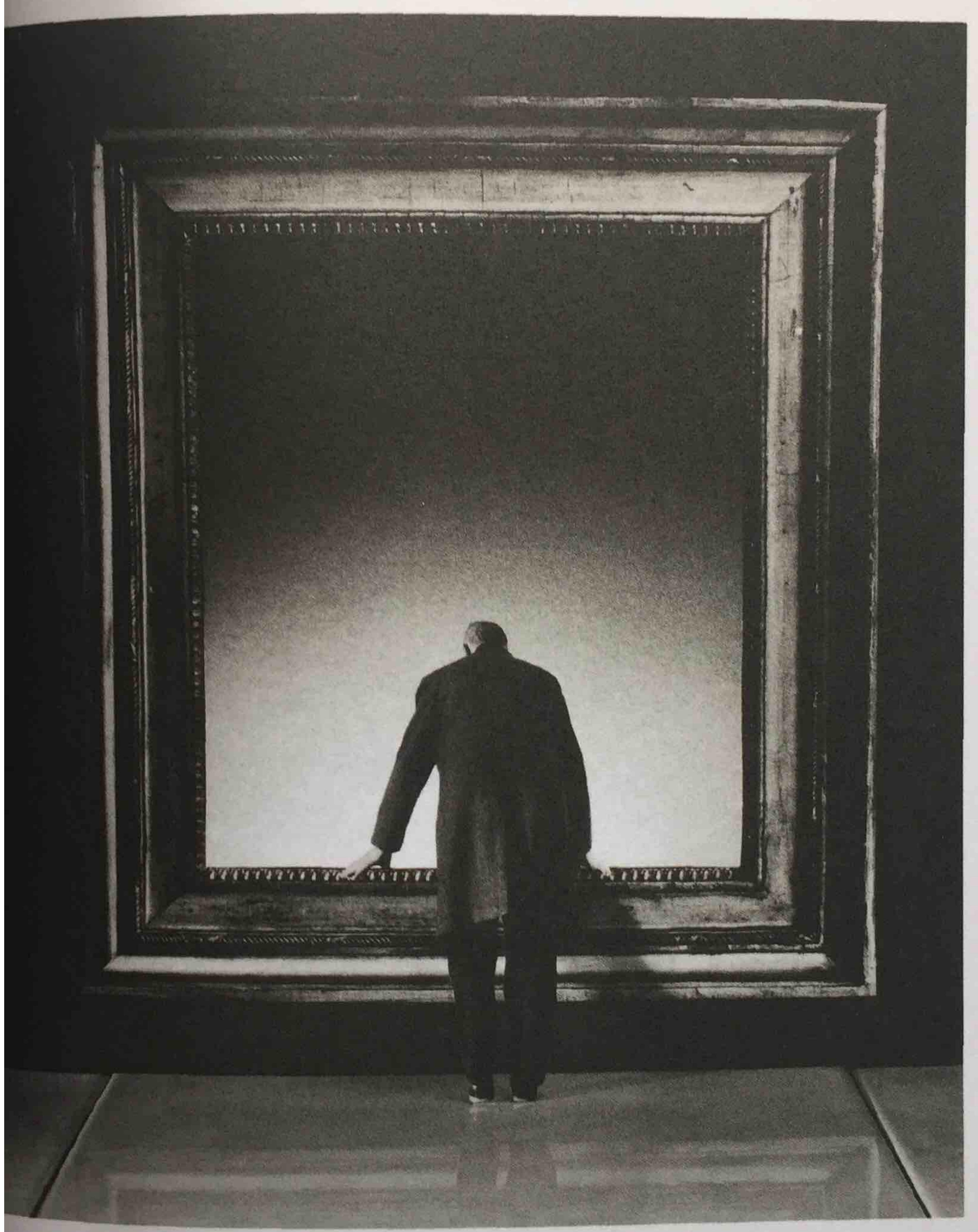
أنت دوماً على حق.

أنت دوماً مخطئ.

الأمر يعتمد على القطب الذي يُنظر إليك منه.

التقدّم في أي حقل يُبنى على أصحاب وجهة النظر الشخصية أو المحدودة.

انظر من هذه الزاوية.



غيلبرت غارسين عمره 80 سنة. بدأ يلتقط الصور في الـ65.
لديه وجهة نظر. هذه التي تراها الآن.

لطالما كلّفتُ مصوّرين فوتوغرافيين بمهام.

بالتالي، يحرص كثيرون على عرض أعمالهم عليّ.

99 في المئة من الملفات التي رأيتها كانت عالية المستوى.

لكن 98 في المئة منها احتوت صوراً رأيتها من قبل.

بالطبع، لم تتناول الموضوع نفسه أو المكوّنات، لكنني لم أستطع مغالبة الانطباع بأنني لا أرى جديداً.

كانت تنقصها وجهة النظر. لو لم تفتقر إلى وجهة النظر، لكان الناظرُ (أنا) أحب تلك الأعمال.

نادراً ما وقعت عيناي على عمل شخص يمتلك وجهة نظر، عمل لا يشبه إلا نفسه.

هؤلاء في العادة أشخاص صعبون، توظيفهم مستحيل تقريباً، لأنك لا تستطيع أن تُملي عليهم ما يفعلونه.

أحياناً تفشل الرؤية.

وأحياناً لا تفشل.

وحينما تنجح، فإن النتيجة تعوّض عن المرات التي تفشل فيها بما لا يقاس.

.1984

في عام 1975، قمع الشيوعيون عمل الفنان التشيكي يان سفانكماير.

هل كان يعبّر عن وجهة نظر خاطئة؟

أم كانت وجهة النظر الصائبة في عيون الأشخاص الخطأ؟

الرجل اليوم كنز وطني.

هل هو اليوم على صواب، وهم الذين كانوا مخطئين؟ أم أنه لا يزال على خطأ، وهم المصيبون؟

العمل هو ذاته، لكنه يُرى من وجهة نظر مختلفة.

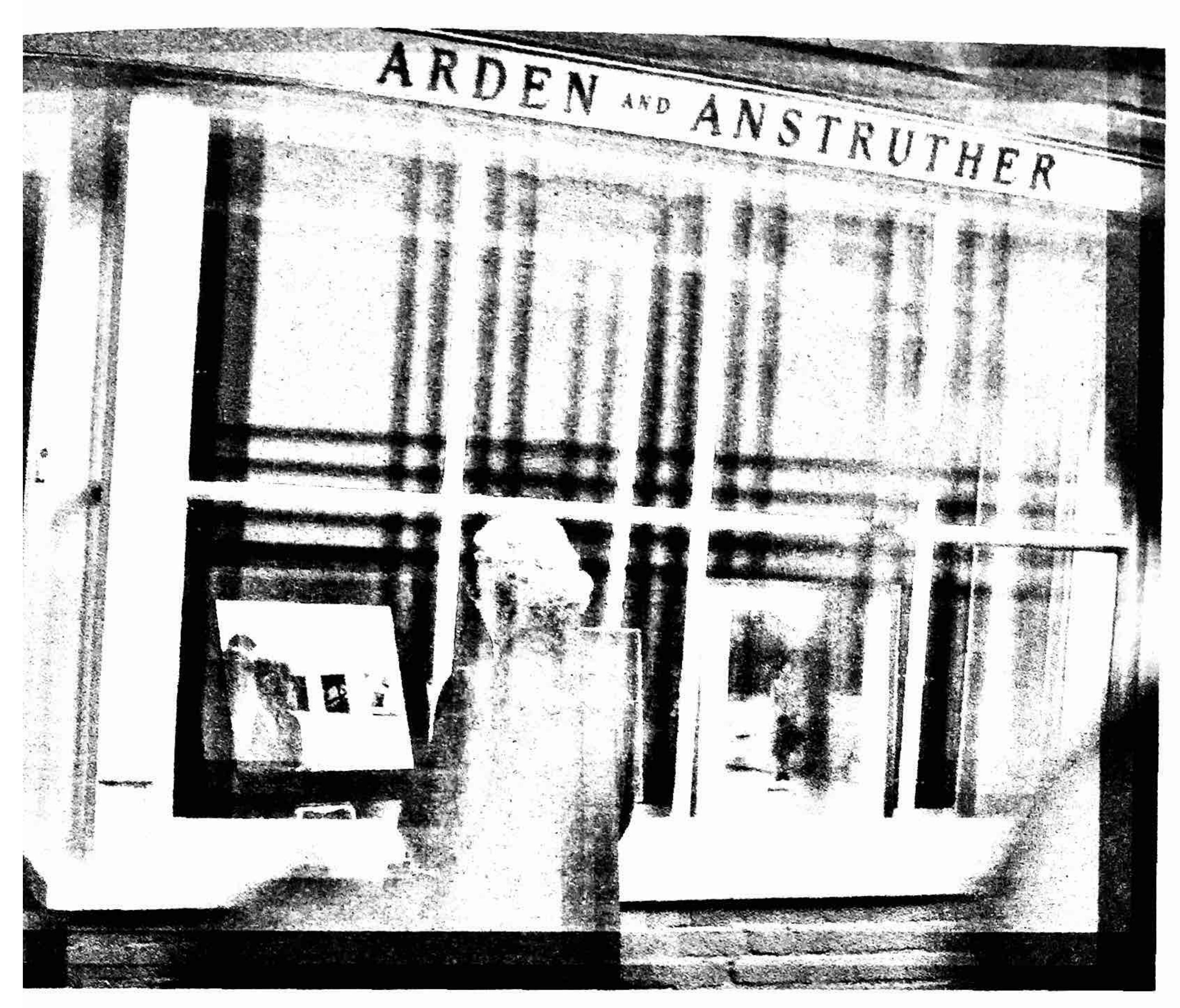
النظرة السائدة هي تلك المهيمنة على تفكير الغالبية.

الناس كالخراف: يتبعون القائد. القائد هو الذي يملك وجهة نظر في شأن الطريق التي عليهم سلوكها.

أن تكون صاحب وجهة نظر أصيلة، فهذا هو الإبداع.

إدراك قيمتها ذكاء.

امتلاك الشجاعة للدفاع عنها، في وجه الرأي العام، من شيم الفائزين.



هممممم؟

في رأي مَنْ تفكّر هذه المرأة؟

اصطحب أحد الزملاء صديقه إلى معرض فنّي في شمال لندن.

المعروضات قطع فحم مرتّبة في أكوام تولّف مقاعد ذات مساند للذراعين، وأشكالاً مختلفة من الأرائك المطلية بألوان أوليّة.

بعد جولة، قال الصديق: «أحضرتني إلى هنا لرؤية أكوام النفايات هذه، بينما كان بوسعنا أن نجلس ونتناول وجبة غداء لطيفة؟»، وأكمل نقده للمعروضات طوال طريق العودة إلى المكتب.

حينما وصلا قال له زميلي: «تقول إن المعرض لم يعجبك، لكنك لم تتوقف عن الكلام عنه منذ شاهدته».

سواء أعجبه ذلك أم لا، لم يستطع الصديق نسيان ما رأى.

إذا كانت الأعمال طازجة وجديدة، لا يمكنك أن تتوقّع أن تُعجب بها من النظرة الأولى، لأنها غير قابلة للمقارنة بأي شيء تعرفه.

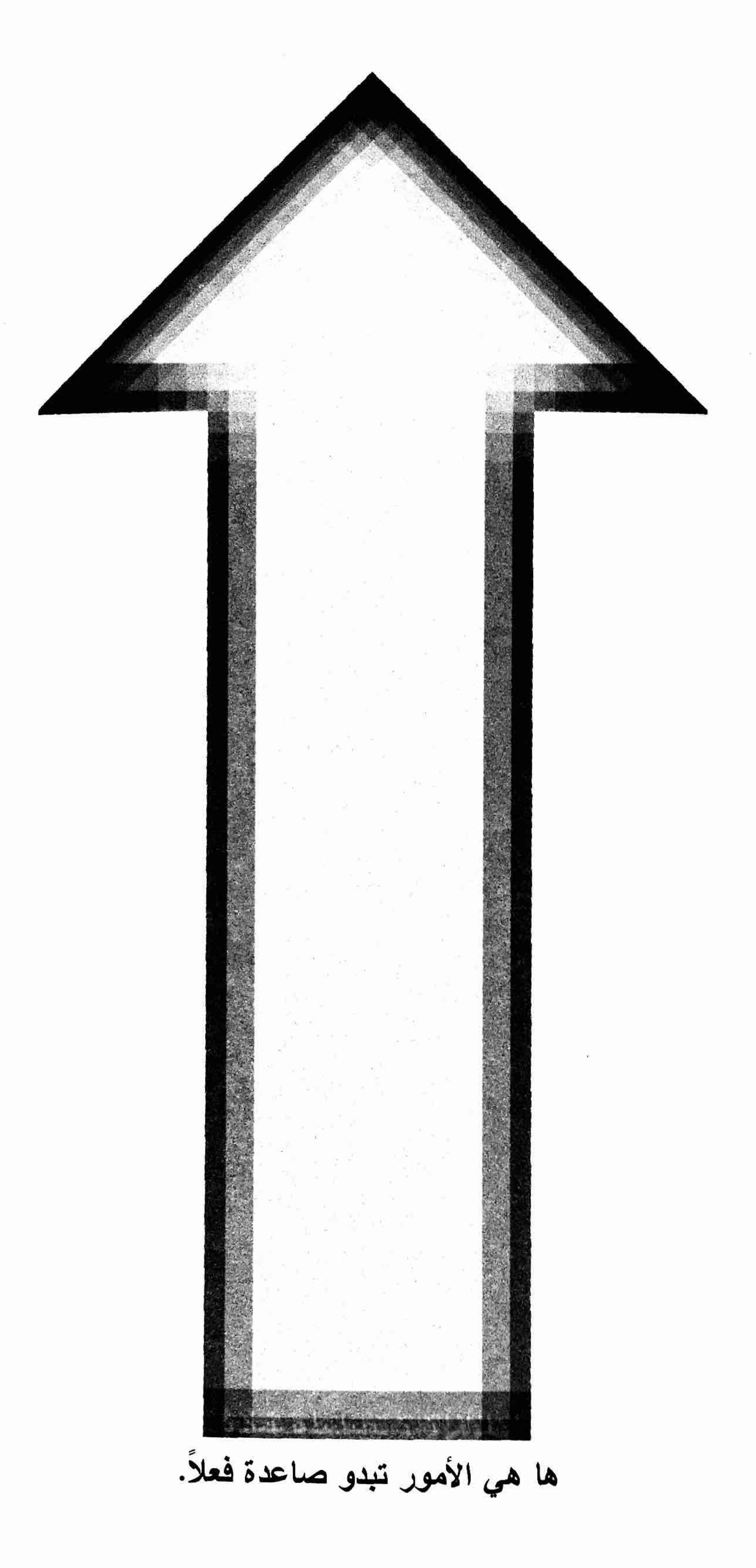
الجهد الذي تبذله للتصالح مع ما لا تفهمه، يزيد قيمته عندك ما إن تستوعبه.

الفن الجيّد يتحدث عن نفسه. لكن هذا لا يعني أن عليك أن تحبّه.

لذا، في المرة المقبلة، عندما تزور معرضاً فنياً، أو تطّلع على جديد في أي مضمار، راقب تأثيره فيك وحاول تكوين رأيك الخاص.

هكذا تصبح ناقداً، لا بوقاً لآراء الآخرين.

اقلب هذا الكتاب رأساً على عقب.



ها هي الأمور تبدو صاعدة فعلاً.

ما هي الفكرة الجيدة؟

الفكرة جيدة إن نُفّذت.

إن لم تنفّذ، فلا خير فيها.

عندما سأل زبون عن كلفة الاستحصال على إذن لتصوير برج إيفل لاستخدام الصورة في إعلان، قال بيروقراطيو مدينة باريس: 10 آلاف جنيه استرليني.

ما عاد الزبون يراها فكرة جيدة.

لذا، لم تُنفّذ.

أنا رغبت في الصورة لهذا الكتاب، لكنني لم أجد الـ10 آلاف جنيه استرليني فكرة جيدة.

لذا، لم أسأل.



ما هي الفكرة السيئة؟

الأفكار مسألة ذوق.

الفكرة التي تبدو لامعة بالنسبة إلى البعض، قد تكون سيئة أو مملة في عيون البعض الآخر.

الفكرة البرّاقة هي الحل الذكي لمشكلة، ما لم يَرِد عليّ من قبل.

لكن الفكرة التي لا تُدفَع قدماً، فتُستخدَم كحلٍّ لمشكلة ما، لا قيمة لها.

تصبح اللا – فكرة.

مكوثها في الدرج عديم الفائدة.

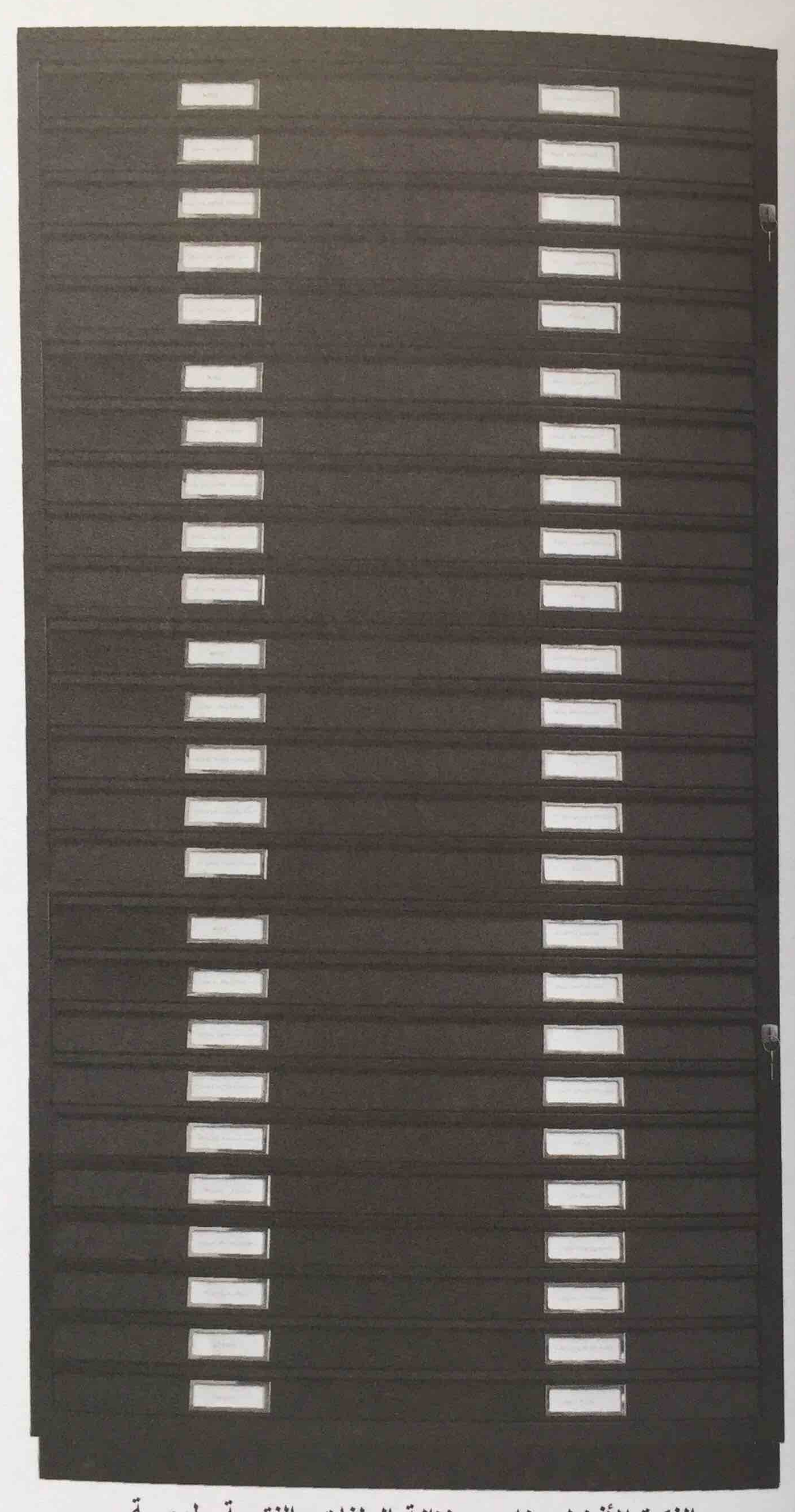
بل أسوأ، تهدر المساحة.

لا بد من تطبيق الأفكار قبل الاعتراف بجودتها.

حتى الفكرة السيئة، إن نُفّذت، تصبح أفضل من فكرة جيدة بقيت فكرة.

كلما طالت فترة التطبيق العملي، عدّت الفكرة أفضل.

لذلك، أثبتت العجلة أنها الفكرة الأفضل على الإطلاق.



الفكرة الأفضل هنا هي خزانة الملفات. النتيجة ملموسة.

طرح الأفكار ليس دائماً فكرة جيدة.

بعض الناس موهوب في إنتاج الأفكار. ويعاني المناضلون ممّن لا يملكون هذه الموهبة.

للمفارقة، الأكثر معاناة هم غالباً الأنجح.

طرح أفكار كثيرة ليس دائماً فكرة جيدة.

من السهل الانتقال إلى الفكرة التالية، ثم التالية.

إن كنت ممّن تشحّ أفكارهم بسرعة، فعليك أن تجعل ما بحوزتك يعمل لمصلحتك.



هنا تنتهي الأفكار الجيدة حين تكثُر.

اسرِقْ.

اسرق من أي مصدر للوحي، من كل ما أو مَن يوقد مخيّلتك.

التهِمْ الأفلام، الموسيقى، الكتب، اللوحات، القصائد، الصور الفوتوغرافية، الحوارات، الأحلام، الأشجار، العَمارَة، إشارات السير في الشارع، الغيوم، الضوء والظلال.

اختَر السرقة فقط مما يخاطب روحك مباشرة. إذا فعلت ذلك، فسيكون عملك أصيلاً (والسرقة أيضاً).

الأصالة لا تُقدّر بثمن.

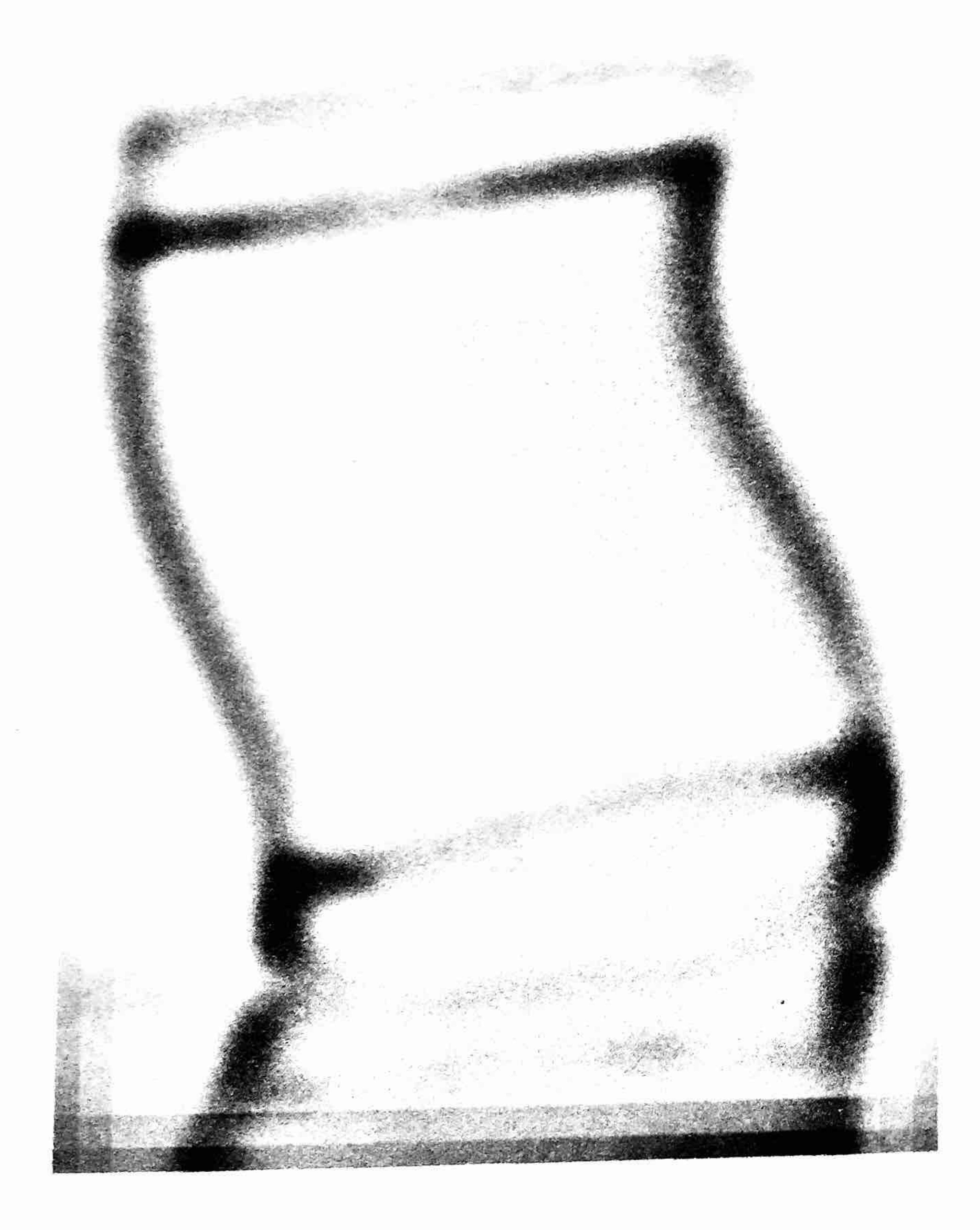
لا وجود لجديد.

لا تعبأ بإخفاء سرقاتك – احتفل بها إن رغبت.

تذكّر مقولة جان لوك غودارد: «لا يهم من أين تأخذ الأشياء، بل إلى أين تأخذها».

وهذه سرقتُها من جيم جارموش.

أحيانًا لا يجدر بالأشيا



صوِّر كوباً، عدّل بؤرة الكاميرا واستخدم عدسة مشوِّهة.

ثم اسأل الناس: «ما هذا؟»

سيجيبون: «هذه صورة كوب».

الذكيّة أن تكون فائقة الذكاء.

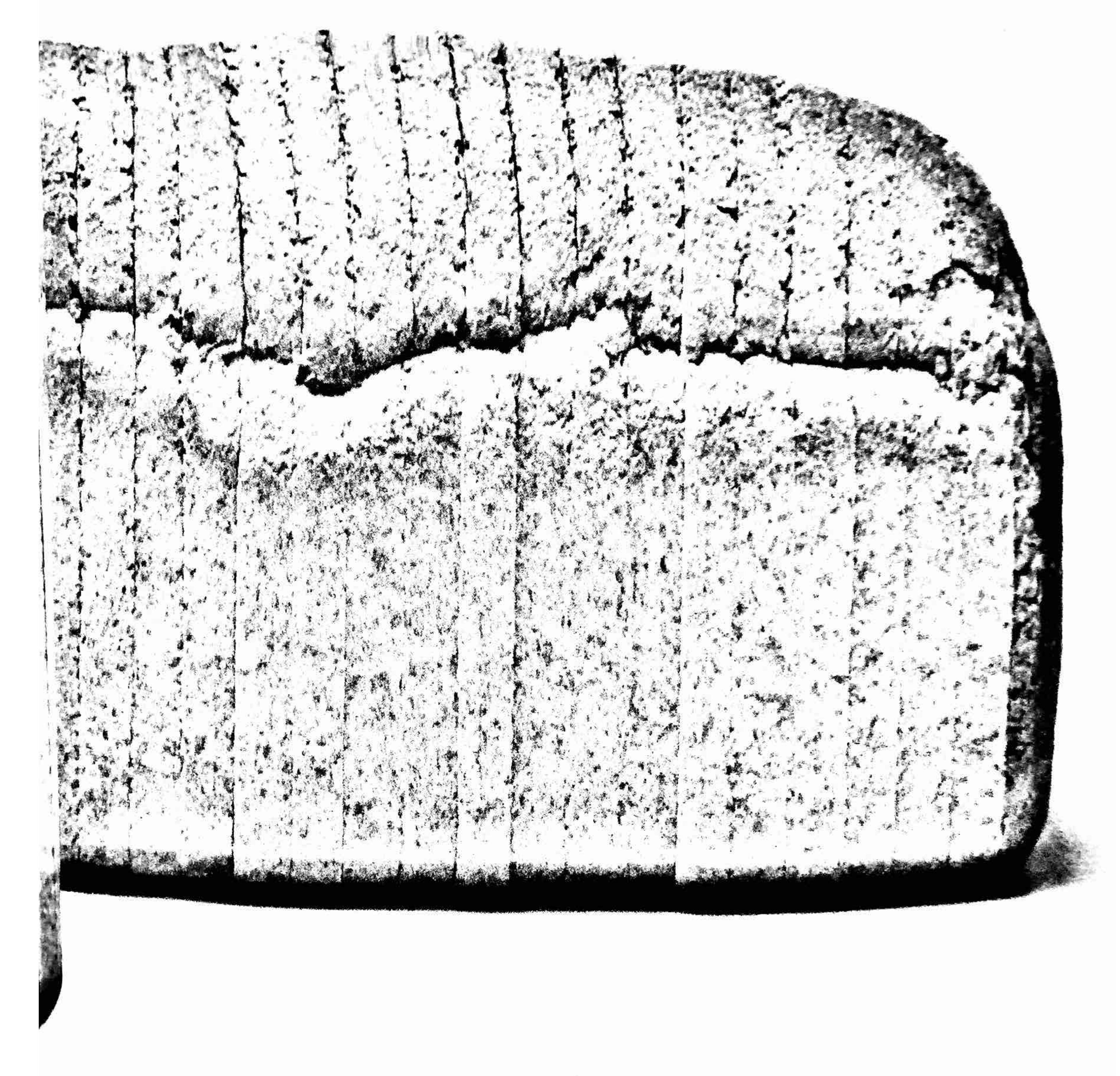


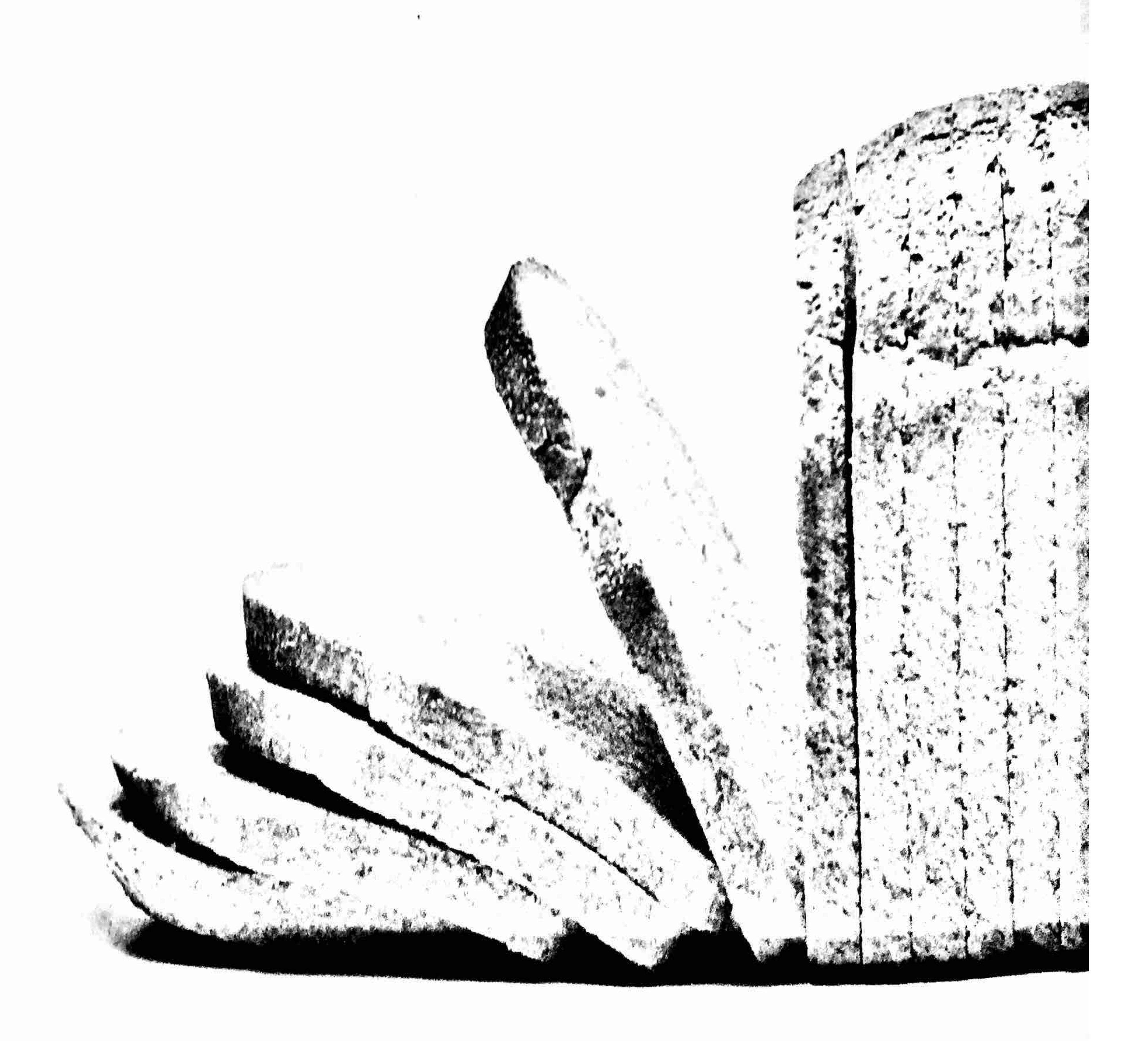
التقط صورة ثانية للكوب ذاته. لا تُعدِّل البؤرة ولا تشوّه اللقطة. فلتكن عادية.

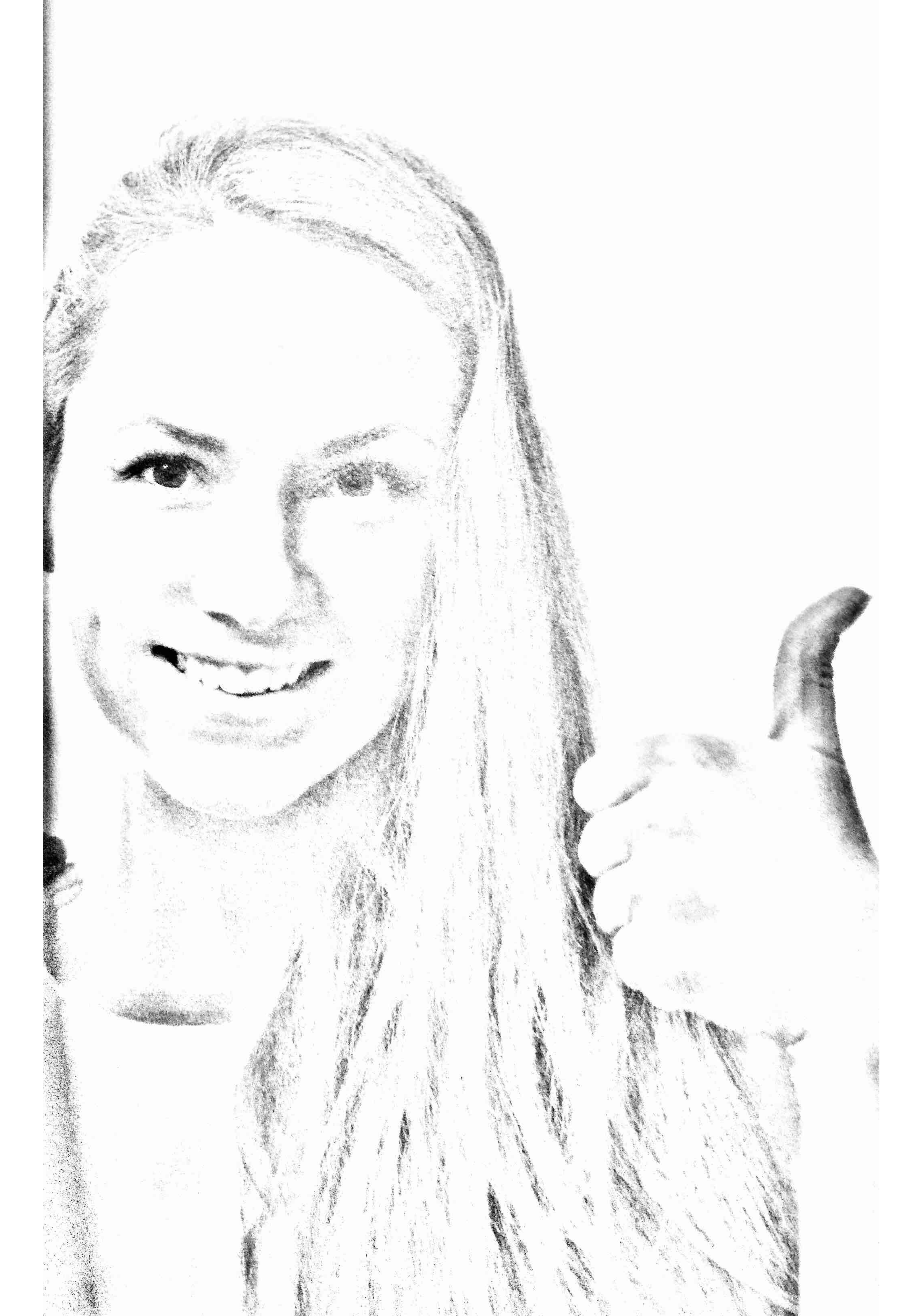
ثم اسأل الناس: «ما هذا؟»

سيجيبون: «هذا كوب».

الخبز. أنت تعلم أنه يصنع السندويشات.







هذ$ ما سيجعلك خلّاقاً.

إن كنت مبدعاً مبتدئاً، في أول مسيرتك المهنية، حاول ألاّ تفكر في السينما أو الإعلام.

فكّر في المال. فهذا أصدق.



لا تُطِل البقاء في وظيفة.



تقدّم باستقالتك. هذه هي الطريقة المثلى لتُظهر أنك جادٌّ في عملك

إذا استمر الناس في رفض أفكارك أو إمكاناتك، استقِلْ.

لا يسعك المُضيّ في حرب خاسرة، فهذا يحوّلك إلى مشكلة.

إن كنت بارعاً، وملائماً للوظيفة، فلن تُقبل استقالتك.

سيعاد توظيفك بناءً على شروطك.

إذا قبلوا استقالتك، فمعنى ذلك أنك كنت في الوظيفة الخطأ، والأفضل لك أن تتجاوزها لتكمل طريقك.

الخطوة تتطلب شجاعة، لكنها صائبة.

طردوك؟ هذا أفضل ما يمكن أن يحصل لك.

العمل ليس في أحسن أحواله؟

تخشى الطرد؟

تستيقظ في الرابعة صباحاً مذعوراً؟

حسناً. تخيّل أنك طُردت قبل عشرة أيام.

لا خيار أمامك سوى تقبّل الأمر، وبالتالي، لعل من الأجدى أن تنظر إلى وضعك الجديد باعتباره تطوّراً حسناً.

سيكون عليك تنظيم حياتك بطريقة مختلفة.

لطالما كرهت وضعك في كل الأحوال.

عليك أن تبدأ من جديد.

هذه فرصة رائعة.

لقد أطلقوا سراحك، حرفياً.

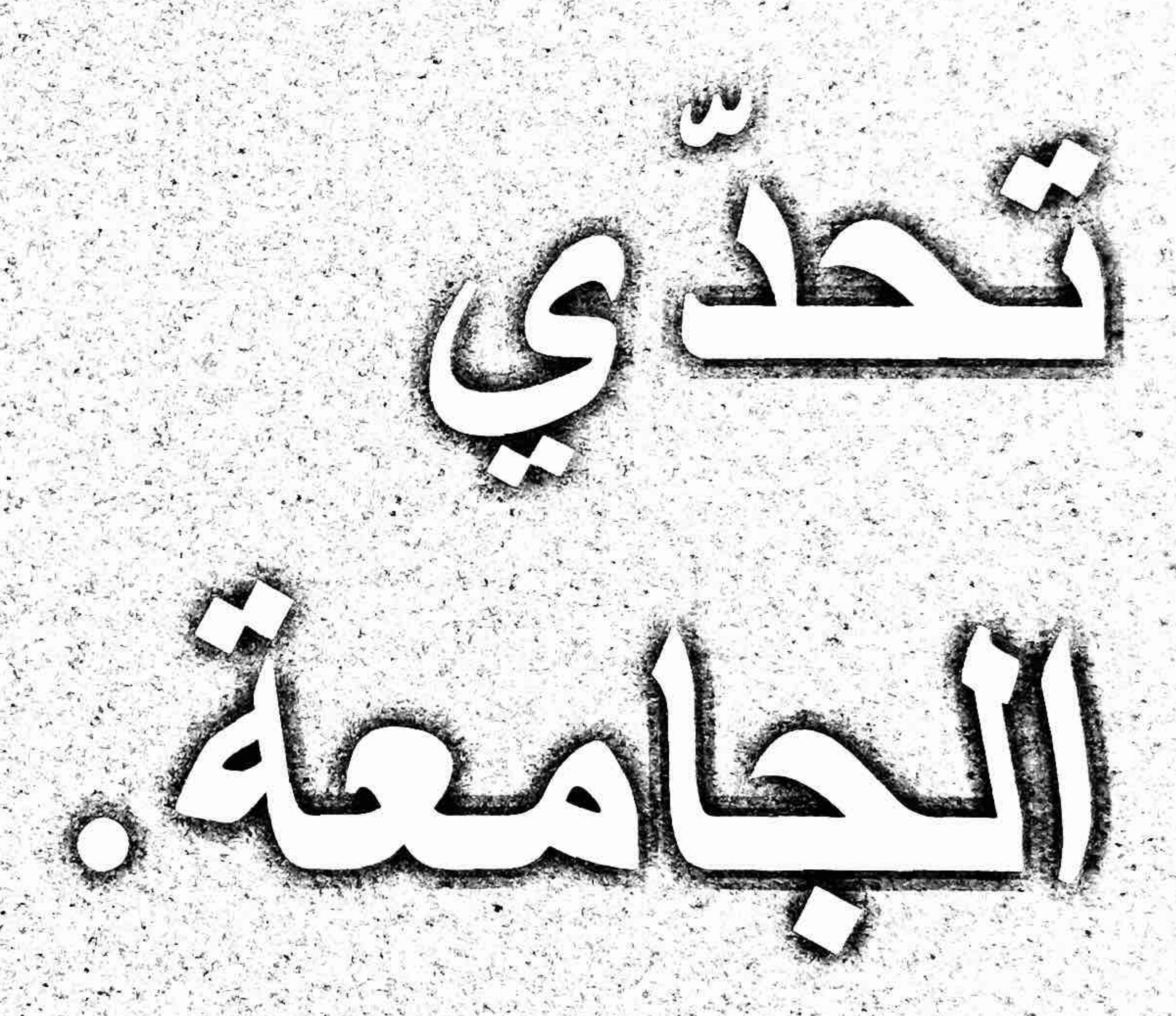
قال تشرتشل إن المرء حين يكون في قمة الهرم الوظيفي، فليس عليه التفكير سوى في السياسات.

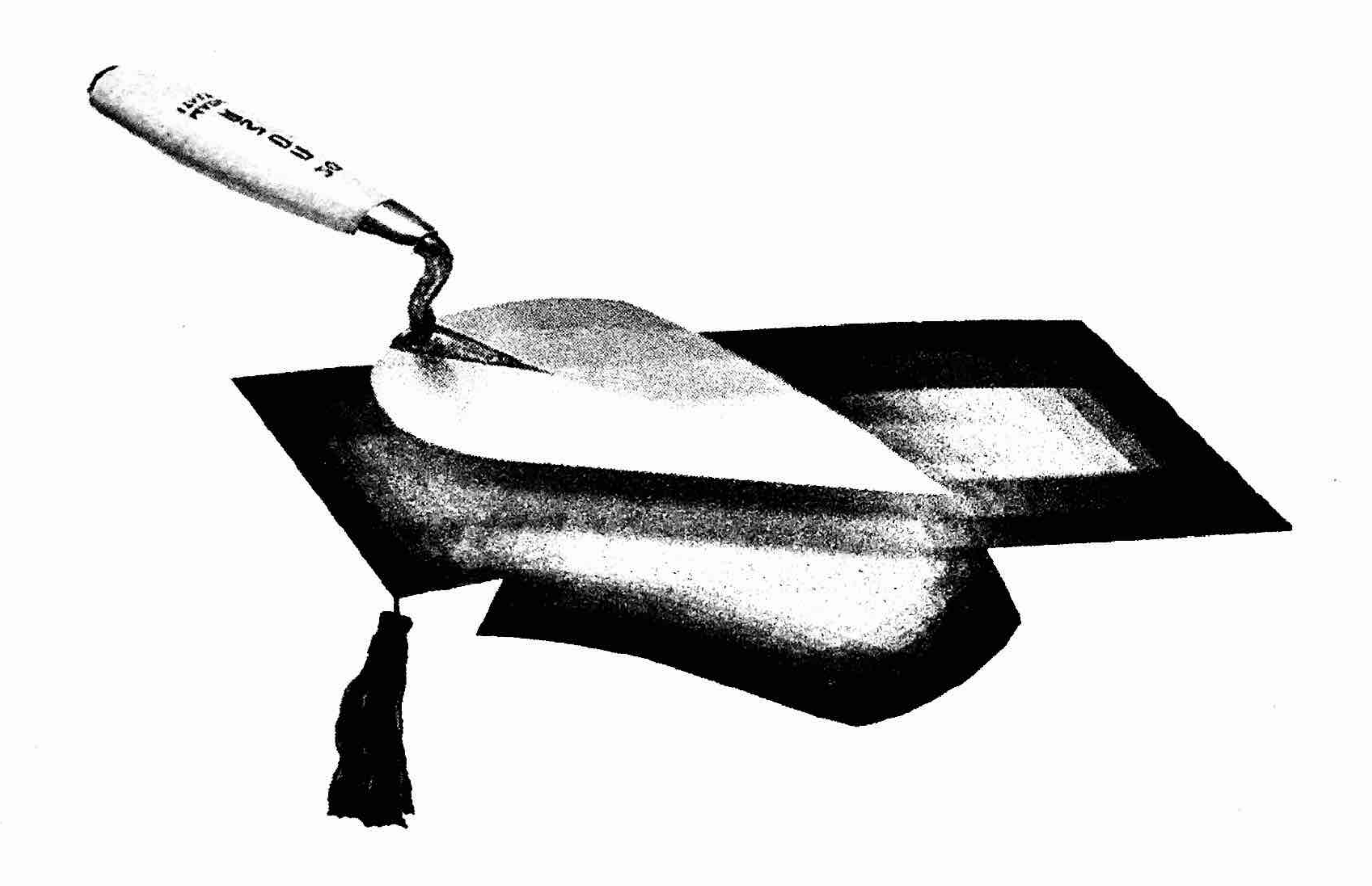
عندما تكون الرقم اثنين، فإنك تفكّر في ما يفكّر فيه رئيسك، وبديلك أيضاً، قبل أن تبدأ التفكير في السياسات.

أنشئ شركتك الخاصة، عندها تسيطر على مصيرك. تكون الرقم واحد من البداية.




رقم


تحدّي
الجامعة.



لا تذهب إلى الجامعة.

خيار الجامعة غالباً ما يعني: «لا أعرف ماذا أفعل بحياتي، سأتسجّل في الجامعة».

سنة استراحة بين المدرسة والجامعة تؤكد ذلك.

إنها تكتيك التأجيل.

البعض محظوظ كفاية إذ يعرف ما يريد في مرحلة مبكرة من حياته.

الغالبية تعاني صعوبة هائلة في استخدام قدراتها لتحقيق هدف مُجدٍ.

أشعر بالأسى حيال هؤلاء. موقفهم ليس سهلاً. لكن ارتياد الجامعة لن يحل المشكلة.

أما التوجّه إلى العمل، فبلى.



اذهب إلى العمل.

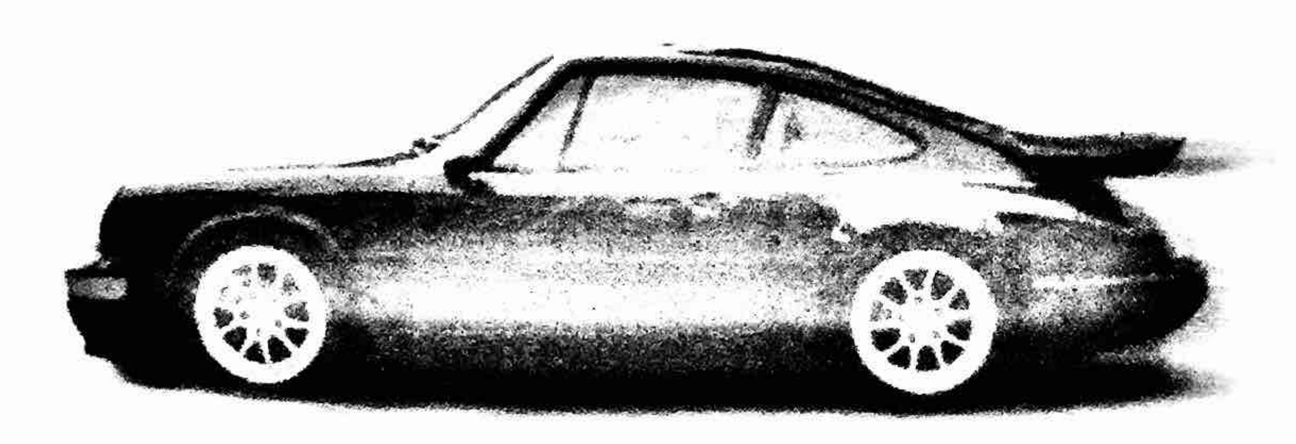
إذا بدأت العمل في سن الثامنة عشرة، فأنت متقدّم بخمس سنوات عمّن يبدأون في الثالثة والعشرين.

في الثالثة والعشرين، ومهما كان تعليمك، ستكون الموظف المبتدئ لا محالة.

إذا اختلطت عليك موازين قراراتك المهنية في سن مبكرة، يظلّ تغيير المسار ممكناً. لكنك إذ اكتشفت أنك في المهنة الخطأ، في الثالثة والعشرين، تكون قد تأخرت.

لا تقصد الجامعة إذاً إلا إذا كان تخصّصك قريباً من قلبك.

اتجه إلى سوق العمل وتعلّم في مدرسة الحياة.




مدرسة
التفكير

هنا دَرْس.

العيش في جهالة أفضل من العيش بالمعرفة.

الإثارة تكمن في عملية حلّ المشكلة، لا في امتلاك الإجابة.

ما إن تُشرح خدعة مستغلقة حتى تفقدَ سحرها.

الحماسة في مباراة كرة قدم لا تتمحور حول معرفة الفريق الفائز.

بعض الناس يحققون النجاح ويرتاحون على أكاليل المجد.

المحظوظون يواصلون العيش في جهلهم.

ماما!
لقد سقطت في الامتحان

كارثة؟

بل هو إنجاز.

عادي أن تحقق نجاحاً، مجرد نجاح، بلا تفوّق أو إخفاق، أن تحتل مرتبة وسطى.

المرتبة الدنيا، أو القريبة من الدنيا، لها ميزات.

فهي تدل على أن السكّة الملتفّة حول الساقية، والتي يضعك عليها التعليم، لا تهمّك. تثبت أن عقلك في مكان آخر.

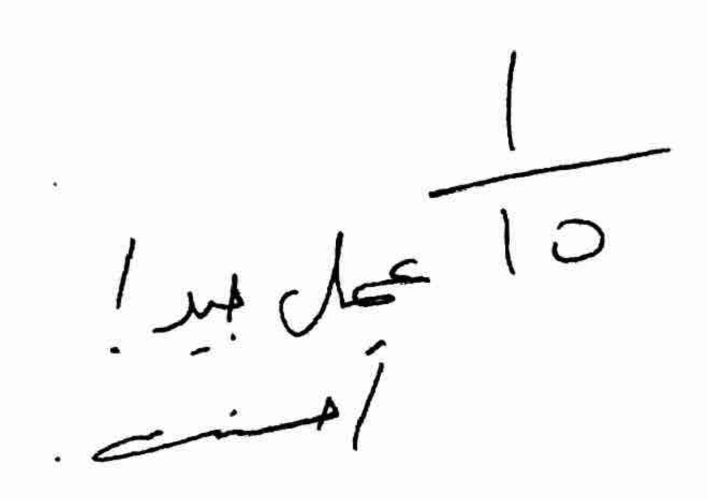
خيالك حيّ.

كثيرون ممن أخفقوا في المدرسة انطلقوا لتحقيق الثروة والنجاح، ليس بفضل علاماتهم، بل بفضل مخيّلاتهم.

لكي تنجح في فشلك، فكّر في موقفك كفاشل باعتباره قاعدة جيدة للانطلاق.

العلامات الجيّدة لن تؤمن لك حياة جديرة بالعيش.

أما خيالك، فبلى.



إنجاز الفشل.

لقد فشلتُ في إيجاد
رسم معبّر لهذه
الصفحة

أَظهِرْ نفسك.

إذا لم تحظ بالشهادات اللازمة أو المال الكافي لارتياد الجامعة، فقط أَظهِرْ نفسك.

إن أردت وظيفة لم تُقبَلْ فيها، أَظهِر نفسك.

احضرْ كلَّ المحاضرات، قُمْ بمهمّات، اجعَلْ نفسَك مفيداً. فليتعرّف إليك الناس.

في المحصّلة، سيتقبّلونَك، لأنك جزء من مجتمعهم.

لن يحترموا مثابرتك فحسب، بل سيحبّونك بفضلها.

قد يستغرق الأمر بعض الوقت، ربما سنة، لكنك ستدخل، لن تبقى خارجاً.



عندما سئل وودي ألن عن سرّ النجاح، قال: «أَظهِرْ نفسك».

نصائح للمبتدئين.

نصيحة السيرة الذاتية

احرص على إدراج اسم الشركة الأشهر في مجال عملك، في سيرتك الذاتية.

أُركُضْ بِهِمَّة.

اشتغلْ بلا مقابل، إن اقتضت الضرورة.

ستثير إعجاب أرباب عملك المستقبليين.

نصيحة الشاي

حَضِّر الشاي.

حضّره مراراً، حضّره بطيب خاطر.

المتنفّذون يحبّون ذلك.

سيكوّنون عنك انطباعاً جيداً، وفي المقابل سيرغبون في مساعدتك.


ALBERT

أفكار أخيرة.

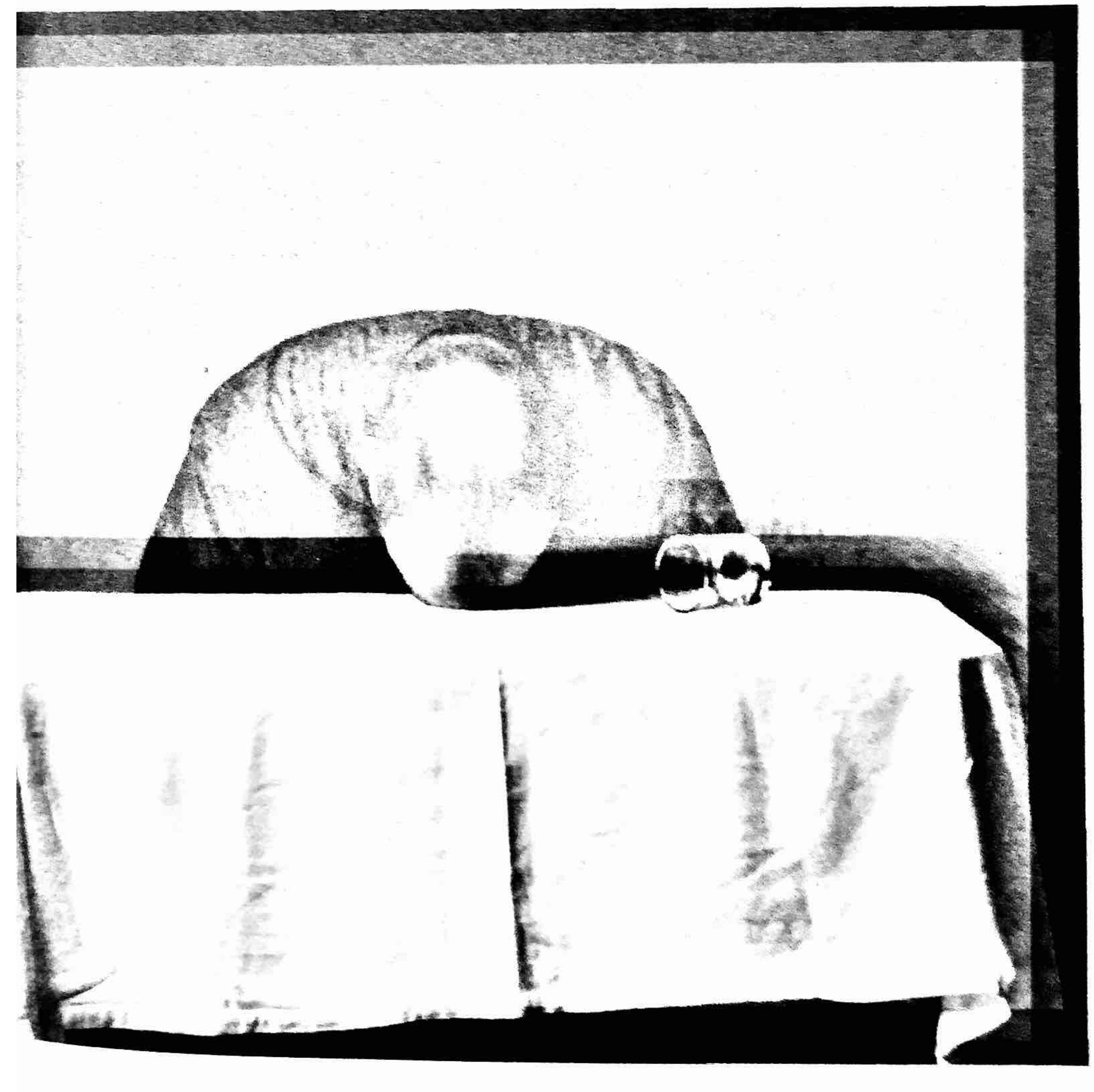


قال محقق بساق خشبية لفرانك زابا: «بشَعرِك الطويل هذا، ومن حيث أجلس، قد تبدو لي امرأة».

فأجاب فرانك زابا: «ومن حيث أجلس أنا، قد تبدو أنت طاولة».



لا تأخذ الرّفض بسلبية.

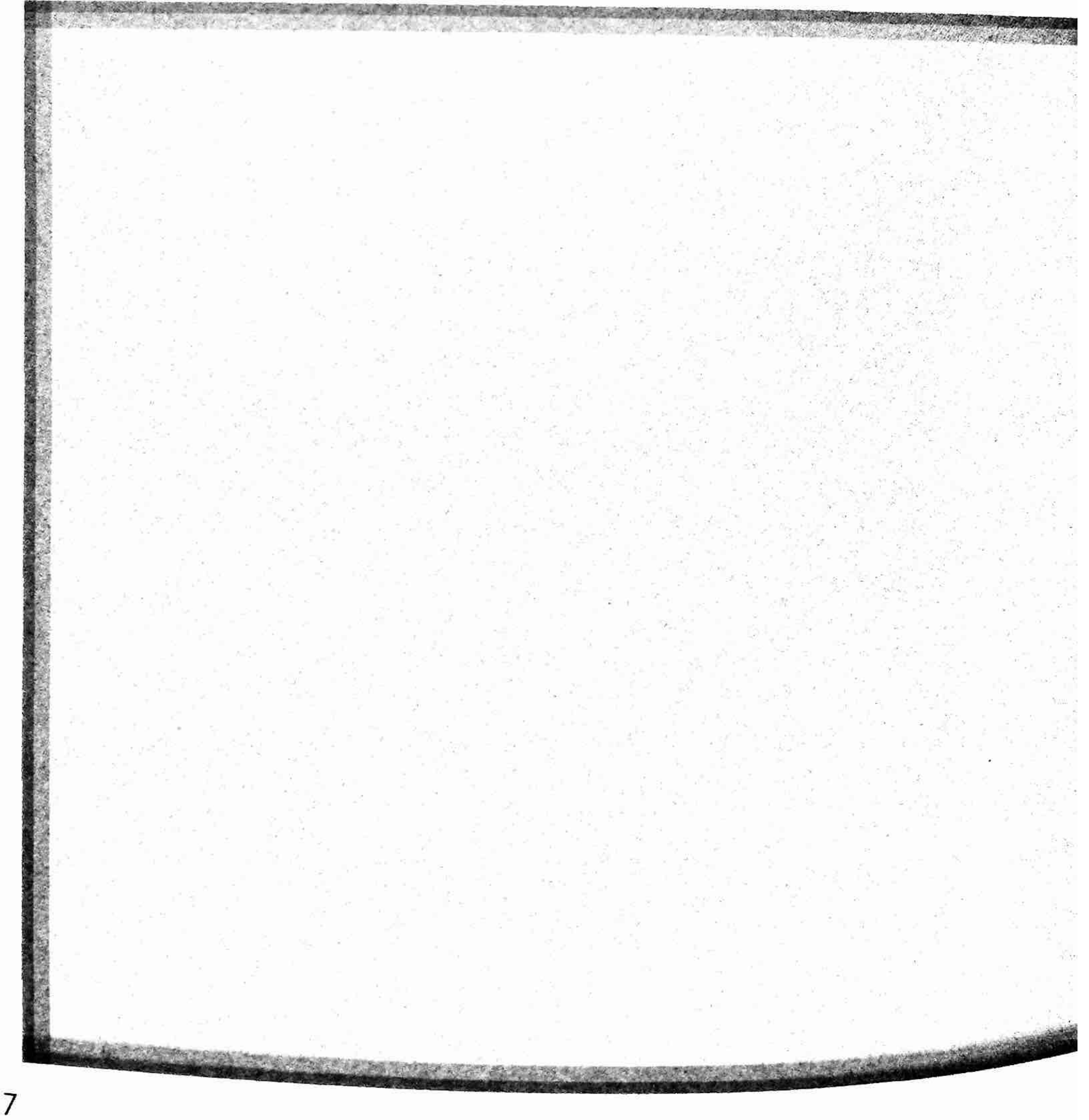


عندما كنت مديراً إبداعياً في «ساتشي»، وبَّختُ موظفاً شاباً على عمل دون المستوى.

في وقت لاحق من النهار، أخبرني أحدهم بأنه يبكي في مكتبه.

ذهبتُ لمواساته.

قلت له: «لا تزعل، أنا أيضاً، في مثل سنّك، كنت عديم الفائدة».



الأشرعة تحكي.



أكثر ما يثير اهتمامي في دار الأوبرا في سيدني هو قدرة المعماري يورن أوتزون على تسويق تصميمه لآباء سيدني، رغم أن التصميم عُدّ، آنذاك، غير قابل للبناء.

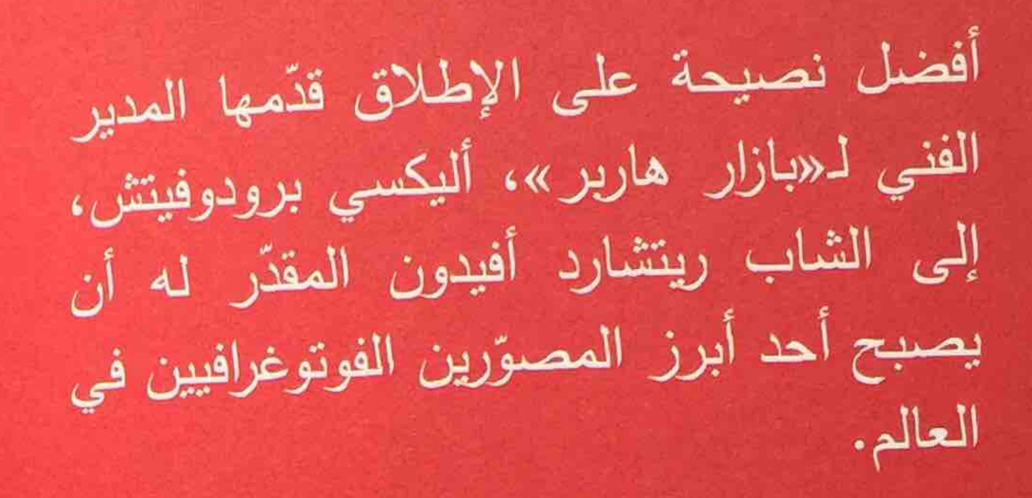
عندما قدَّمَ مشروعَه، سَمّى البناءَ شراعاً.

وما إن استقرّت صورة شراع فوق الماء في أذهان أعضاء اللجنة، حتى ما عاد أي مرشّح آخر يملك فرصة.

لقد اختصرَ المفهوم في كلمة واحدة.

شراع.

لامع.



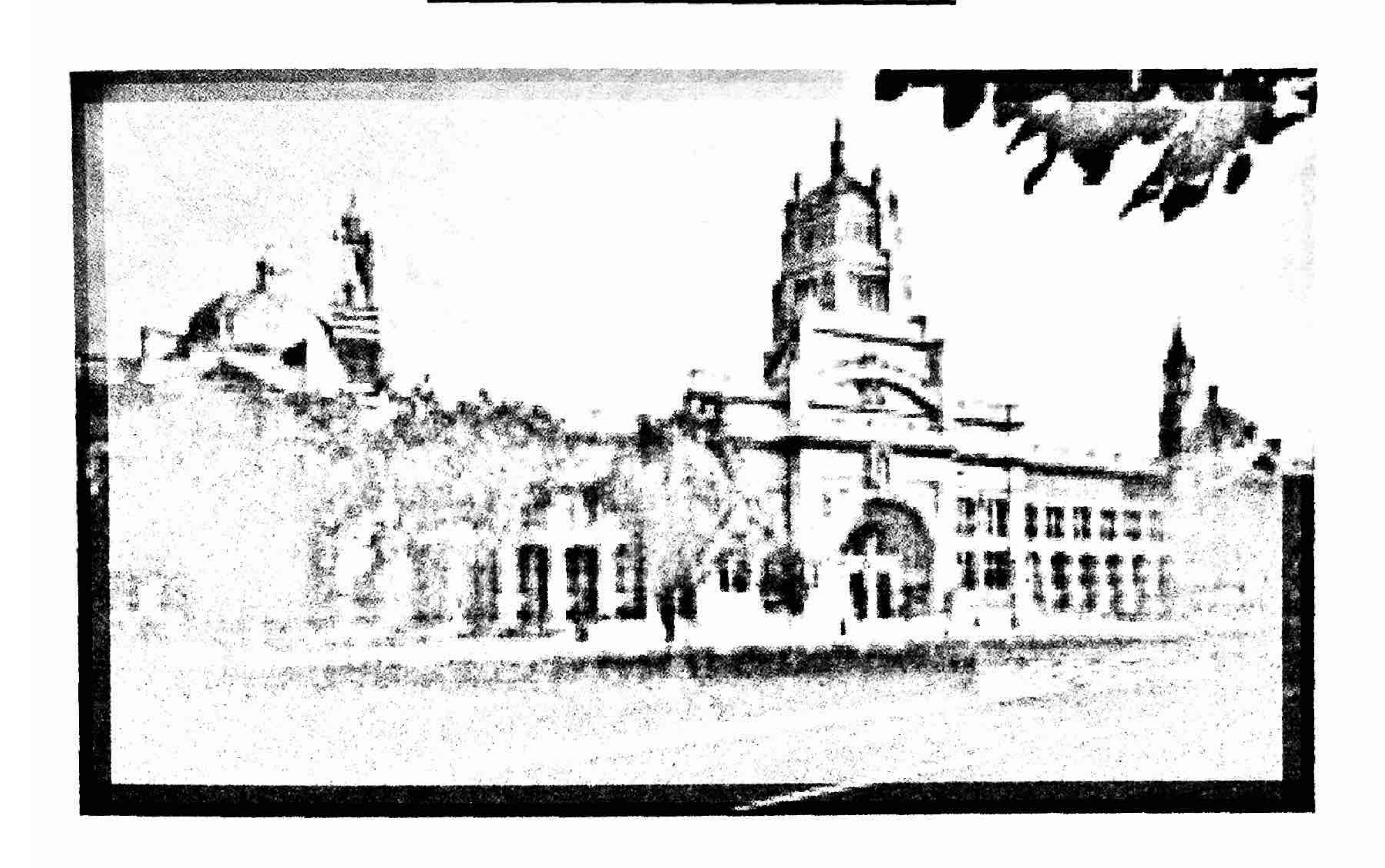
أفضل نصيحة على الإطلاق قدّمها المدير الفني لـ«بازار هاربر»، أليكسي برودوفيتش، إلى الشاب ريتشارد أفيدون المقدّر له أن يصبح أحد أبرز المصوّرين الفوتوغرافيين في العالم.

نصيحة بسيطة:

«أدهشني»

احفظْ الكلمة، وسيكون كل ما تفعله خلاّقاً.

أيَّ شعار تختار لمتحف فيكتوريا وألبرت اللندني؟



متحف الفنون

فنّ المتحف

«فيكتوريا وألبرت» الجديد

لا فنون قديمة ومُملّة هنا

مقهى رفيع الطراز يتضمّن متحفاً جديراً بالزيارة

أنت الرئيس، المدير التنفيذي، أمين المتحف، أو عضو في مجلس إدارة «فيكتوريا وألبرت».

هدفك زيادة عدد زوّار المتحف، وقررت الاستعانة باستراتيجيات دعائية.

عُرِضت عليك الشعارات أعلاه.

في المتحف، أول سؤال يطرح هو: «أين دورة المياه؟»

الثاني هو: «أين المقهى؟»

قد يكون فنجان القهوة، مصحوباً بقطعة حلوى، جاذباً أكبر للروّاد من كلّ معروضات «فيكتوريا وألبرت» مجتمعة.

زيارة المتحف نزهة بالدرجة الأولى. يجب أن تكون ترفيهية بقدر ما هي تثقيفية.

أمناء المتاحف معنيّون بحفظ الفن، والمديرون وظيفتهم خدمة الجمهور، والأمناء، وأنفسهم أيضاً.

إذاً، ضع نفسك مكانهم. أيَّ عبارة ستختار؟*

العبارة التي تترك أثراً في نفوس الزوّار؟ أم تلك التي تحافظ على مكانة «فيكتوريا وألبرت»؟

* يجب الاعتراف لإليزابيث إستيف - كول، مديرة «فيكتوريا وألبرت» آنذاك، بحنكة لا تضاهى، فقد اختارت الشعار الأخير.

لا أحب هذا الرجل أكثر ممّا تحبّه أنت.



لكن ما يعجبني هو تأثير صورته في أي مساحة تحتلّها.

يلفتني ردّ الفعل الذي تستنهضه فينا، تماماً كردّ الفعل المتولّد لديك الآن.

ببساطة... غيّر حياتك.

العالم هو فكرتك أنت عنه.

إذاً، فكّر فيه بطريقة مختلفة، وستتغيّر حياتك.


هذه ليست
نهاية.
إنها بداية
جديدة.
بول آردن

شُكْر.

هذا الكتاب مهدى إلى صديقي ومعلّمي
كريستوفر ماكارتني - فيلغايت.



مارك باكنغهام وجيف ويندرام

أود معانقة هذين الرجلين بشدة. كانا يدي اليمنى واليسرى اللتين أخرجتا هذا الكتاب. لم يولّفاه فحسب، بل أضافا إليه أفكارهما الجيدة، مثلاً المرآة في الصفحة 65 لجيفري، والورقة الممزقة في الصفحة 95 لمارك. وقدّما أيضاً ذكاءهما ومنطقاً كنا في حاجة إليه. كان من دواعي سروري أن آتي معهما إلى العمل كل صباح.

أشكر الكتّاب البارعين الذين كنت محظوظاً بالعمل معهم على مرّ السنوات. لقد جعلوا عملي أسهل وأكثر متعة.

خصوصاً:

تيم ميلورز

جيف ستارك

دايف تروت

وكلهم تظهر أعمالهم مراراً في هذا الكتاب.

شكراً لطوني لاسي، الناشر، وزيلدا تيرنر المحررة التي لاحقتني لتحسين هذا الكتاب. كانت دائماً إيجابية، ملأى بالاقتراحات اللامعة ومبادرة إلى إيجاد الصور غير المألوفة.

شكراً لوكيلي، أنطوني شيل، لأفكاره ولاعتنائه بي أيضاً.

أود أيضاً أن أشكر نيل ساثرلاند الذي، مع مارك باكنغهام، أسهم في التقاط الكثير من الصور التي يتضمّنها الكتاب.

شكراً لسارة إيلسوورث، لأنها سمحت لي بصفعها في الصفحة 55. ولأندرو تشرشل الذي تعرّى من أجل صورة الصفحة 33، كما تحلّى بالروح الرياضية في الصفحة 43.

لصديقي روجر كينيدي الذي تابع النشر التجريبي.

لأصدقائي وزملائي السابقين في «إي إس دي لايون هارت» والمستمرين في الاستجابة بطيب خاطر لطلباتي المتعبة.

لتشارلز هيندلي لفكرته على الغلاف الخلفي.

وللأشخاص التالية أسماؤهم والذين تكرّموا وسمحوا لي باستخدام صورهم:

آدريا فلاورز	ص. 8
جيلبرت غارسين	ص. 9/80 – 31/78 – 25/30
ستيفن ماكديفيد	ص. 27
تشارلز آردن	ص. 29
رون ميويك	ص. 61 – 60
مايكل جوزيف	ص. 77
أليسون جاكسون	ص. 84
غراهام فينك	ص. 89
روجر كينيدي	ص. 93
كارل جنكينغز	ص. 103
لي تروت	ص. 110
دان ترولر	ص. 58

ترجمة

رشا الأطرش

Whatever You Think Think the Opposite, by Paul Arden
First published in Great Britain in the English language in 2006 by
Penguin Books Ltd, 80 Strand, London WC2R 0RL, England

الطبعة العربية

الطبعة الأولى 2012

ISBN 978-1-85516-909-8

دار الساقي
بناية النور، شارع العويني، فردان، ص.ب: 113/5342 بيروت، لبنان
الرمز البريدي: 6114-2033
هاتف: 442 866-1-961+، فاكس: 443 866-1-961+

email: info@daralsaqi.com

يمكنكم شراء كتبنا عبر موقعنا الإلكتروني

www.daralsaqi.com

"رائع، شرير، ساحر، غَضُوب، وضارب بالسائد عرض الحائط – بول آردن لا يشبه إلا نفسه، غريزته استثنائية، ملؤها الطاقة، يتمتع بعبقرية الابتكار مصحوبة بالفطرة التي لم يُفطر عليها كثيرون غيره".

روجر كينيدي، "ساتشي وساتشي"

بول آردن من الكتّاب الأكثر مبيعاً حول العالم. مدير إبداعي تنفيذي سابق في شركة "ساتشي وساتشي" وشخصية شبه أسطورية في قطاع الإعلان البريطاني. يملك حالياً صالة عرض للصور الفوتوغرافية.

كيفما فكّرت ... فكّر العكس يغزو رؤيتنا للعمل والعالم حولنا. بدلاً من النصيحة المملّة المعتادة، يقدّم بول آردن سخرية جريئة، أقوالاً مأثورة، ومفارقات. يصوّبها على "فطرتنا السليمة" ليحثّنا على مراجعتها. فمهما كانت السلعة التي تبتغي تسويقها، ومهما كان ما تديره أو تشتريه، يلهمك آردن بأفكاره الفريدة، وهو الحكواتي المذهل. يبهرك بصوره الفوتوغرافية، وبأقوال خارجة عن المألوف يستعيرها من فنانين وعلماء وفلاسفة.

كيفما فكّرت ... فكّر العكس سيحدث شرخاً في أفكارك الراسخة – حتى حين لا تكون مدركاً أنك تفكّر على نحو معيّن. سيمنحك الثقة لتُقدِم على مجازفات أكبر، ولتستمتع بعملك أكثر مما بوسعك تخيّله.

ISBN 978-1-85516-909-8



